التجارة - مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة

المال والتجارة

كبرى المجلات التجارية فى الشرق الأوسط

ALMAL WA ALTEGARAH

تعديلات حساب الضرائب على الحاسب الالكترونى على ضوء قانون تحقيق العدالة الضريبية

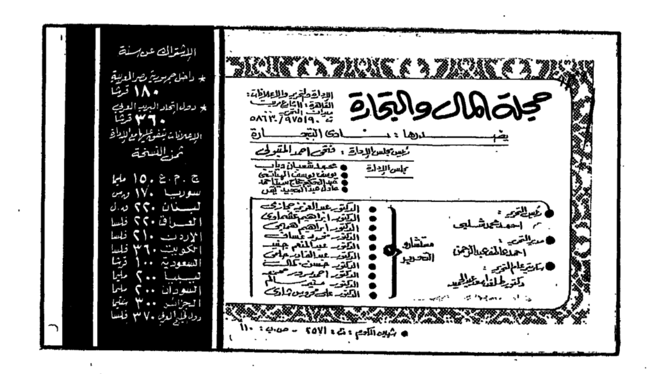
- الثمانية الكبار فى مهنة المحاسبة
- نظرية التجارة الدولية ومشاكل التصدير ٠
- الخطة السياحية ٠
- تطوير وتبسيط نظم التأمين الاجتماعى ٠
- بحث اقتصاديات انتاج وتصدير الزهور فى جمهورية مصر العربية

مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة

السنة العاشرة
العدد ١١٥

الثمن ١٥ قرشا
٥ نوفمبر ١٩٧٨

في هذا العدد



مجلة المال والتجارة

الإدارة والتحرير والإعلانات : القاهرة : ميدان التحرير ت ٩٧٥١٩٠ / ٥٨٦٣٠

يصدرها : نادي التجارة

مجلس الإدارة

رئيس التحرير : احمد محمد شلبي

مدير التحرير : احمد عاطف عبد الرحمن

سكرتير عام التحرير : دكتور طلعت اسعد عبد الحميد

مستشارو التحرير

الإشتراك عن سنة

★ داخل جمهورية مصر العربية ١٨٠ قرشا

★ دول اتحاد البريد العربي ٣٦٠ قرشا

الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة

ثمن النسخة

ج.م.ع ١٥٠ مليما

سوريا ١٧٠

لبنان ٢٢٠

العراق ٢٢٠ فلسا

الأردن ٢١٠ فلسا

الكويت ٣٦٠ فلسا

السعودية ١٠٠ قرشا

ليبيا ٢٠٠ مليما

السودان ٢٠٠ مليما

الجزائر ٣٠٠ سنتيما

دول الخليج العربي ٣٧٠ فلسا

كلمة التحرير



رحلة الى الدانمارك والسويد وألمانيا

● واحد وعشرون يوما قضيتها متنقلا بين ثلاث دول من دول اوربا الغربية رأيت ما لم تره العين ، وعجبت من سير الأمور فى تلك البلاد كما لو كنت لم أر فى الدنيا الا سواها من كثرة المشاكل المحيطة بنا والتسيب المسيطر على أغلب مرافقنا ٠

لا أعرف كيف أبدأ الحديث عن ميثاق الشرف الذى يظلل كل ركن من أركان هذه البلاد ٠٠ نظام وهدوء وعمل بجدية ونشاط وقيمة كاملة للانسان وللوقت ٠

هنا بنك يديره فرد واحد لفترة مسائية ـ أتوبيس وقطار بلا كمسارى ٠٠ المواعيد محددة وواضحة ٠٠ لا توجد درجة ثانية وأولى ٠٠ الكل سواسية فى كل شىء لا فرق بين الفقير والغنى ٠٠٠ محلات للبيع يديرها فرد واحد أو اثنان بلا رقابة ، فالعمل يتم بكل الثقة والأمان والاطمئنان ٠

العمالة فى أضيق نطاق وللاعمال الهامة ، لا يوجد ساع للقهوة أو لفتح الباب أو للنظافة حيث تقوم شركات متخصصة لأعمال النظافة ، الكل يحترم ويقدس النظام والقانون فلم يصادفنى عسكرى مرور واحد طيلة مدة اقامتى فى عاصمة الدانمارك أو فى السويد ، الاحترام كامل بين المشاة وراكبى الدراجات والسيارات لا مكان للفوضى وأعمال العنف والتسكع فى الشوارع ، نظافة المدينة شىء مقدس ٠

قمت بزيارة مع أحد الزملاء لمصلحة الضرائب فى كوبنهاجن ، لم أصدق عينى من نظافة وجمال المصلحة والهدوء المسيطر عليها ٠ اعتقدت أننى فى أحد البنوك الأجنبية أثاثها على أحدث طراز ، محاسبة الممول تتم فى أسرع ما يمكن ، نظام للحفظ رائع ، ميكنة لكل شىء مأمور الضرائب أمامه جميع الاجهزة التى تساعده على انجاز عمله بسرعة ودقة ، هناك وقت محدد لمناقشة الممولين وبعدها يغلق الباب من أجل انجاز باقى الأعمال ، لا تهرب من الضرائب ، الكل يعمل ألف حساب لها ، لا مجال للمغالطة أو للحقد ، الثقة متبادلة بين الممول ورجل الضرائب ، فالعمل يتم فى صمت وهدوء ، ومعاملة الجمهور فى جميع المواقع تتم بأدب وبابتسامة جميلة ٠

أماكن الآثار منسقة رغم قلتها اذا ما قورنت بالمخزون الرهيب من آثارنا العظيمة والعناية بها فائقة ٠

برامج التليفزيون هادفة ، وخاصة بالنسبة لبرامج الأطفال، فهى تنمى فى الطفل حب الالتزام بالتقاليد والنظام فى الشارع والمدرسة والمنزل ، لذلك ليس من المستغرب أن تجد من الأطفال التزاما يفوق الكبار فى حب النظام ٠

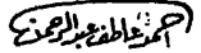
الحياة منظمة ومرتبة ، الطائرات والسفن والسيارات والقطارات بمواعيد محدودة وثابتة لا مضيعة للوقت ٠ وسائق التاكسى انسان مهذب يتعامل بأدب واحترام كامل ، وتشرف على حركة سيارات الاجرة حجرة عمليات للتوجيه وللارشاد عن الأماكن غير المعروفة للسائق ، التدخين له أماكن فى كل هذه الوسائل ٠

● ● انى لو كتبت مئات الصفحات عن تلك البلاد فهى لا تكفى لوصف كل دقائق الحياة ٠ انها بلاد عظيمة رأسمالية قولا ، ولكنها قمة الاشتراكية فعلا وعملا ٠٠ فالانسان له قيمة والحكومة تكفل له الحياة ٠ من صباه الى شيخوخته ٠٠ لم أقابل انسانا يشحذ أو انسانا يتأفف من أخيه الانسان بسبب الغنى والفقر ، الجميع أخوة والكل سواء أمام القانون ٠ وفى استغلال مرافق الحياة النظام والنظافة والحرص على الوقت هى دعامة هذه البلاد ، والأمان والاستقرار من أهم المظاهر التى يلاحظها كل زائر ـ الجمال والاشجار والمحافظة عليها شىء مقدس ٠٠ لا تدخل منزل أو شارع أو مكتب الا ووجدت الزهور تحيطك من كل جانب تعطيك النقاء والصفاء ٠

● ● التخطيط واضح فى كل مرافق الحياة : فالطرقات والشوارع والكبارى العلوية والانفاق كلها تمت بأسلوب مدروس ولسنوات عديدة قادمة ٠

اننى أكتفى بهذه اللمحات السريعة عن بعض جوانب الحياة فى هذه الدول الأكثر اشتراكية من الدول التى تسمى نفسها اشتراكية تقدمية ـ اننى أعتقد أن الشيوعية لن تجد لها أرضا أو مكانا فى هذه البلاد، لأن الكل يعيش حسبما يجتهد ويعمل ، والحكومة تضمن المعاش فى الشيخوخة والوفاة ، فالمجتمع كله آمن على يومه وعلى غده ٠

أسال الله أن يصبح أحوالنا لكى نرتقى ونقترب من هذه الدول ولو من بعيد ، ولعل مبادرة السلام تكون بداية لاصلاح اجتماعى شامل ؟



تعديلات حساب الضرائب على الحاسب الالكترونى على ضوء قانون تحقيق العدالة الضريبية

السيد محمد السيد و سامى زكريا محمد

صدر القانون رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨ (١) بشأن تحقيق العدالة الضريبية وقد نص فى المادة الثالثة عشرة منه على أن يستبدل بنص المادة ٦٣ من القانون رقم ١٤ لسنة ١٩٣٩ النص الآتى :

« مادة ٦٣ ــ حدد سعر الضريبة على الوجه التالى :

٢ ٪ عن الـ ١٠٠ جنيه الأولى ٠

٣ ٪ عن الـ ١٥٠ جنيها التالية ٠

٤ ٪ عن الـ ١٥٠ جنيها التالية ٠

٥ ٪ عن الـ ١٥٠ جنيها التالية ٠

٧ ٪ عن الـ ٢٠٠ جنيه التالية ٠

٩ ٪ عن الـ ٣٠٠ جنيه التالية ٠

١١٪ عن الـ ٣٠٠ جنيه التالية ٠

١٣٪ عن الـ ٥٠٠ جنيه التالية ٠

١٥٪ عن الـ ١٠٠٠ جنيه التالية ٠

١٨٪ عن الـ ٢٠٠٠ جنيه التالية ٠

٢٢٪ عما زاد على ذلك ٠

ويعفى من الضريبة كل ممول لا يزيد مجموع مايستولى عليه من الايرادات المنصوص عليها فى المادة (٦١) على ٦٠٠ جنيه سنويا أو ٦٦٠ جنيها سنويا بالنسبة للمتزوج ويعول ٠

فاذا تجاوز مجموع ما يستولى عليه الممول من الايرادات المذكورة على حد الاعفاء سالف الذكر فلاتسرى الضريبة الا على ما يزيد على ذلك ٠

أما أجور العمال والعاملين باليومية فانها تعفى من الضريبة اذا كان الأجر اليومى لا يتجاوز (٢٠٠ قرش) فاذا جاوزها فرضت ضريبة بسعر ١٪ على ما يزيد على (٢٠٠ قرش) الى (٣٠٠ قرش) وبسعر ٢٪ على مايزيد على (٣٠٠ قرش) ٠

وتفرض ضريبة بسعر ١٠٪ وبغير أى تخفيض على المبالغ التى تدفع للخبراء الأجانب أيا كانت الجهة أو الهيئة التى تستخدمهم لأداء خدمات تحت اشرافها بشرط الا تزيد مدة استخدامهم على ستة أشهر فى السنة متصلة أو متقطعة ولا تدخل هذه المبالغ فى وعاء أية ضريبة أخرى ٠

وبالنسبة لمن يخضعون منهم للضريبة على الأجور والمرتبات طبقا للأسعار المبينة بالفقرة الأولى من هذه المادة لا تدخل فى وعاء الضريبة المذكورة المزايا النقدية أو العينية المتعلقة بالسكن ،،

وواضح من النص المعدل للمادة المذكورة انه تتناول أسعار الضريبة لكل شريحة من المرتب الخاضع للضريبة (الفقرة الأولى) والاعفاءات (الفقرتان الثانية والثالثة) وأجور العمال والعاملين باليومية (الفقرة الرابعة) وأخيرا الخبراء الأجانب (الفقرتان الخامسة والسادسة) ٠

ولم تتغير أسعار الضريبة على كسب العمل أو شرائحها بل أن التغير الذى حدث هو تغير فى الاعفاءات الضريبية ، وهذا التغير ليس هو التغير الوحيد، بل سبقه اعفاء آخر منذ أن نشرنا بحثا عن استخدام معاملات التصحيح فى حساب الضريبة على المرتبات(٢) كما يلى :

الأول : الاعفاء الوارد بقرار السيد رئيس الجمهورية رقم ٢ لسنة ١٩٧٧ ، ويقضى بزيادة الاعفاء المقرر للأعباء العائلية طبقا للمواد ٤١ ، ٦٣ ، ٧٦ من القانون رقم ١٤ لسنة ١٩٣٩ الى ٥٠٠ جنيه لجميع الممولين الخاضعين للضريبة على الأجور والمرتبات بصرف النظر عن حالتهم الاجتماعية وعدم استفادة أى ممول من هؤلاء الممولين بالاعفاء اذا تجاوز صافى ايراده ١٠٠٠ جنيه أى ضعف حد الاعفاء بشرط الا يقل ما يتبقى له بعد اداء الضريبة عما يتبقى للممول الذى يقل عنه ايرادا ويراعى تنفيذ

---

(١) الجريدة الرسمية العدد ٢٩ تابع (أ) الصادر فى ١٩٧٨/٧/٢٠

هذه الاعفاءات اعتبارا من ١٩٧٧/٢/٣ تاريخ العمل بالقرار بقانون رقم ٢ لسنة ١٩٧٧ .

الثانى : الاعفاءات الواردة بقانون تحقيق العدالة الضريبية رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨ الذى أشرنا اليه فى صدر هذا البحث وتتلخص فيما يأتى :

- ٦٦٠ جنيها سنويا للمتزوج ويعول .

- ٦٠٠ جنيه سنويا لباقى الممولين ، وقد فسرت مصلحة الضرائب بأن هذا الاعفاء يسرى على الفئات الثلاث الآتية :

الفئة الأولى ــ الأعزب .

الفئة الثانية ــ المتزوج ولا يعول أولادا .

الفئة الثالثة ــ غير المتزوج ويعول ولدا أو أولادا .

بمعنى أن الاعفاء المقرر للأعزب يسرى بالتالى على كل من المتزوج ولا يعول أولادا ، وبالمثل على غير المتزوج ويعول ولدا أو أولادا ، وأن الاعفاء الأكبر مقصور فقط على المتزوج ويعول ولدا أو أولادا . وواضح أن المشرع أراد فى هذا القانون الأخير أن يسوى بين الأعزب وبين فئات أخرى كانت لها أوضاع خاصة فى كل القوانين السابقة .

وقد جانب المشرع الصواب عندما سوى بين الفئتين المشار اليهما وبين الأعزب ، بل هو بهذا الشكل قد ابتعد عن تحقيق العدالة التى كان ينشدها وكان من الأصوب للمشرع أن يسوى بين هاتين الفئتين وبين المتزوج ويعول، خاصة أن الفرق فى الاعفاء بينهما فرق طفيف يبلغ ٦٠ جنيها فى السنة ، أى خمسة جنيهات فى الشهر الواحد. والواقع أن الاعفاء للأعباء العائلية قد تدرج بالنسبة للأعزب منذ صدور القانون فى البداية من ١٠٠ جنيه فى السنة الى ٦٠٠ جنيه فى السنة ، والمتزوج من ١٢٠ جنيها الى ٦٠٠ جنيه ، وغير المتزوج ويعول من ١٣٠ جنيها الى ٦٠٠ جنيه ، والمتزوج ويعول من ١٥٠ جنيها الى ٦٦٠ جنيها أى أن نسبة الزيادة بلغت من الناحية العددية البحتة ودون التعرض للقيمة الشرائية للنقد ٦٠٠ ٪ فى الحالة الأولى ، ٥٠٠٪ فى الحالة الثانية ، ٤٦٢٪ فى الحالة الثالثة ، ٤٤٠٪ فى الحالة الرابعة على التوالى(٢).

وقد استجاب المشرع الى ما اقترحناه فى بحث سابق(٤) من ضرورة جعل الاعفاء السنوى يقبل القسمة على ١٢ لسهولة الحساب خاصة بالنسبة للمشروعات التى لا تزال تستخدم النظم اليدوية فى حسابها فضلا عن امتداده لكافة الممولين حتى ولو تجاوزت مرتباتهم ضعف حد الاعفاء .

وفى رأينا أن المشرع قد أفاد بالاعفاء الجديد فئات لم تكن معفاة أصلا من الضريبة الى جانب الفئات التى لا تتجاوز مرتباتهم ضعف حد الاعفاء ، أما الفئات التى كانت تصل مرتباتها الى حد الاعفاء فلم تستفد على الاطلاق عند تطبيق القانون(٥) ، وذلك كما يلى :

١ ــ الفئات التى كانت تحصل على مرتب شهرى مقداره ٤١٫٦٦٧ جنيها (أى ٥٠٠ جنيه فى السنة) لم تستفد لأنها كانت معفاة فى ظل القانون رقم ٢ لسنة ١٩٧٧ وسوف تظل معفاة فى ظل القانون الأخير رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨ مالم تزد مرتباتها فى السنوات التالية على ذلك .

٢ ــ الفئات التى كانت تحصل على مرتب شهرى يتراوح بين ٤١٫٦٦٨ جنيها وبين ٨٣٫٣٣٣ جنيها (أى بين ٥٠٠ جنيه ، ١٠٠٠ جنيه سنويا) كانت تحصل على اعفاء مقداره ٥٠٠ جنيه سنويا ــ وفقا للقانون قبل الأخير سوف تستفيد من تطبيق القانون الأخير حسب

---

(٢) السيد محمد السيد وسامى زكريا محمد بمجلة المال والتجارة العدد ٨٠ الصادر فى ١٩٧٥/١٢/٥ من ص ١٨ الى ص ٢٥

(٣) نسبة الزيادة للأعزب ٦٠٠٪ ، والمتزوج ويعول ٤٤٠٪ ، وكان المفروض أن يحدث العكس لأن المتزوج ويعول هو الاولى بالرعاية ولم يراع المشرع عدد الأولاد بالنسبة للمتزوج ، فقد سوى بين من يعول ولدا واحدا أو أكثر ، وكان من الافضل أن يفرق بينهما على أساس عدد الاولاد لأن أعباءهما مختلفة لا جدال فى ذلك ، ويا حبذا لو حدد المشرع اعفاء لكل ولد من الأولاد بحد أقصى عدد معين من الأولاد ، كما فعل بالنسبة للضريبة العامة على الايراد ، والا تكون التفرقة فقط من حيث عدد الأولاد ، بل وأن يكون من حيث السن ايضا وقد اخذت انجلترا بذلك فقد فرقت فى تعديلها الأخير بين الولد من ١١ سنة والولد من ١١ الى ١٦ سنة والولد الأكثر من ١٦ سنة ، وهذا الوضع أكثر عدالة بدلا من تحديد الاعفاء كرقم ثابت دون نظر الى العدد او السن راجع بحث الأستاذ السيد محمد السيد بعنوان « التعديلات الضريبية بالمملكة المتحدة » العدد ٣٠٨ من مجلة الاقتصاد والمحاسبة الصادر فى اغسطس ١٩٧٣ من ص ٥٧ الى ص ٥٩

(٤) راجع نفس البحث المشار اليه فى هامش (٣) .

(٥) استفادت هذه الفئات فى مراحل سابقة : مرة عندما زاد الاعفاء بالقانون رقم ٥٣ لسنة ١٩٧٤ اعتبارا من ١٩٧٤/٥/١ ، ومرة أخرى بالقانون رقم ٢ لسنة ١٩٧٧ اعتبارا من ١٩٧٧/٢/٣، ولا شك أن هذه الفئات سوف تستفيد عند زيادة مرتباتها حتى تصل الى ٦٠٠ جنيه او ٦٦٠ جنيها حسب الأحوال .

الحالة الاجتماعية للممول أى ١٠٠ جنيه اذا كان أعزبا أو ١٦٠ جنيها اذا كان متزوجا ويعول ، وبشرط الا يقل المرتبفى الحالة الأولى عن ٦٠٠ جنيه وفى الحالة الثانية عن ٦٦٠ جنيها ٠

٣ ـ أما الفئات التى كانت تحصل على مرتبشهرى يتجاوز ٨٣ر٣٢٣ جنيه فسوف تستفيد ـ ولأول مرة ـ من تطبيق القانون الأخير ، لأنها كانت تخضع للضريبة على كامل مرتبها قبل ذلك ، ويتوقف ذلك بطبيعة الحال على الحالة الاجتماعية للممول فيستفيد الأعزب ٦٠٠ جنيه سنويا والمتزوج ويعول ٦٦٠ جنيها سنويا ٠

●● **وتذيل هذا البحث بأربعة جداول لحساب الضريبة على أساس التعديلات الأخيرة** ، الجدولان الأول والثانى يختصان بحساب الضريبة على أساس المرتبات الشهرية والجدولان الثالث والرابع يختصان بحساب الضريبة على أساس المرتبات السنوية ، ويقصد بالمرتبات الشهرية أو السنوية وعاء الضريبة أو المبالغ الخاضعة للضريبة أى بعد استبعاد كافة الاعفاءات أو المبالغ غير الخاضعة للضريبة أصلا فضلا عن حصة العامل فى التأمينات الاجتماعية ٠

وقد أعدت هذه الجداول الأربعة على أساس فكرة معاملات التصحيح التى قمنا بنشرها على صفحات هذه المجلة ، وتحل هذه الجداول الأربعة محل الجدولين السابق نشرهما بصفحتى ٢٢ ، ٢٣ من مجلة المال والتجارة العدد ٨٠ المشار اليه وتسرى هذه الجداول على مرتبات العاملين بكافة القطاعات اعتبارا من أول يناير ١٩٧٨ تاريخ سريان القانون رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨

وسوف نوضح فيما يلى بيان بخطوات استخدام الجداول وهى لن تعفى القارىء العزيز من ضرورة الرجوع الى البحث المنشور فى عدد ديسمبر ١٩٧٥ من المجلة لمعرفة كافة الجوانب التى بنيت عليها فكرة معاملات التصحيح واستخداماتها فى حساب الضريبة ٠

خطوات استخدام معاملات التصحيح

١ ـ تحديد وعاء الضريبة أى المرتب الخاضع للضريبة ٠

٢ ـ استخدام الجدول المناسب بعد تحديد الحالة الاجتماعية للممول فيستخدم الجدول الأول للأعزب ومن فى حكمه ، والجدول الثانى للمتزوج ويعول فقط ٠

٣ ـ لا تخصم الاعفاءات الشهرية للأعباء العائلية من المرتب (أى ٥٠ جنيها للجدول الأول ، ٥٥ جنيها للجدول الثانى) حيث أن الجدولين يقومان بخصم هذه الاعفاءات بصفة تلقائية ٠

٤ ـ تستخرج الضريبة من واقع الجدولين المشار اليهما ، اما على أساس تفصيلى (أى حساب الضريبة على كسب العمل والضريبة على الدفاع والضريبة على الأمن القومى كل على حدة) واما على أساس اجمالى (أى على مجموع الضرائب الثلاث مجتمعة) وذلك على الوجه التالى :

(أ) تحديد الشريحة التى يقع فيها الوعاء على الجدول ٠

(ب) ضرب الوعاء فى النسبة المئوية للضريبة المطلوب احتسابها ـ والموضحة أمام الشريحة التى يقع فيها الوعاء ٠

(جـ) خصم المعامل الخاص بالضريبة المعنية ـ وهو الموضح أيضا أمام الشريحة التى يقع فيها الوعاء ـ من ناتج الضرب فى الخطوة السابقة ، ويمثل باقى الطرح الضريبة الصحيحة مع مراعاة وضع الاشارة فى مكانها الصحيح عند تحديدها ٠

وبنفس الطريقة يمكن استخدام الجداول السنوية (الثالث والرابع) بدلا من الجداول الشهرية (الأول والثانى) مع مراعاة تحويل الوعاء الشهرى الى وعاء سنوى قبل تطبيق هذه الجداول ، ويتم بعد حساب الضريبة قسمتها على ١٢ لتحديد الضريبة الشهرية ٠

أما بالنسبة للعاملين بالمياومة فهناك بعض ملاحظات شكلية وأخرى موضوعية على تعديلات القانون كمايلى :

الملاحظات الشكلية :

لم يوحد المشرع الأجر اليومى للعامل ، فتارة يذكره بالقروش وتارة أخرى يذكره بالجنيهات ، وكان فى امكانه اما أن يذكره بالقروش أو الجنيهات ٠

الملاحظات الموضوعية :

١ ـ لا يعد من العمال والعاملين بالمياومة من تجاوز أجرته اليومية ثلاثة جنيهات (الفقرة الثانية من المادة ٦٣ ـ ثالثة) وبالتالى فلن نستطيع تطبيق أحكام المادة ٦٣ التى فرضت الضريبة بسعر ٢٪ على كل من يزيد أجره على ٣٠٠ قرش فى اليوم ٠

٢ ـ القانون فيه غبن لهذه الفئة من الممولين ، وكان ينبغى المساواة بينها وبين باقى الممولين للأسباب الآتية :

(أ) تساوى الظروف المعيشية بين الممولين الى حد كبير لا فرق بين ممول وآخر فالكل سواسية فيما يحصلون عليه من سلع وخدمات ٠

(ب) عدم مراعاة الحالة الاجتماعية للممولين بالمياومة اذ أنهم جميعا متساوون فى الجزء المعفى من الأجر (٢ جنيه يوميا) لا فرق بين الأعزب أو المتزوج ، أو بين المتزوج ولا يعول والمتزوج ويعول رغم اختلاف أعباء كل منهم ٠

يسرى اعتبارا من أول يناير ١٩٧٨

حد الاعفاء ٥٠ر٠٠٠ مليم/جنيه شهريا

المرتب الشهري: من (مليم/جنيه)	إلى (مليم/جنيه)	الشريحة (مليم/جنيه)	كسب عمل: النسبة	المعامل	دمغة: النسبة	المعامل	أمن قومي: النسبة	المعامل	جهاد: النسبة	المعامل
٥٠ر٠٠١	٥٨ر٣٣٣	٨ر٣٣٢	٢	١٠٠ر٠٠٢	٠ر١	٧٥٠ر٠١٥	٠ر١	٥٠٠ر٠١٠	٠ر٤	٢ر٢٥٠ر٠٤٥
٥٨ر٣٣٤	٧٠ر٨٣٣	١٢ر٤٩٩	٣	١٥٨ر٣٣٨	٠ر١	٧٥٠ر٠٣٠	٠ر١	٥٠٠ر٠٢٠	٠ر٥	٢ر٨٣٣ر٤٣٠
٧٠ر٨٣٤	٨٣ر٣٣٣	١٢ر٤٩٩	٤	٢٢٩ر١٧٥	٠ر١	٧٥٠ر٠٤٥	٠ر١	٥٠٠ر٠٣٠	٠ر٦	٣ر٤١٦ر٨٢٥
٨٣ر٣٣٤	٩٥ر٨٣٣	١٢ر٤٩٩	٥	٣١٢ر٠١٣	٠ر٥	٣ر٣٣٣ر٤٥٠	٠ر٣	٢ر٠٠٠ر٠٧٠	١٣	٨٤٥ر٨٦٥
٩٥ر٨٣٤	١١٢ر٠٠٠	١٦ر٦٦٦	٧	٥٠٤ر١٨٦	٠ر٥	٣ر٣٣٣ر٥٠٠	٠ر٣	٢ر٠٠٠ر١٠٠	١٥	١ر٠٣٧ر٠٤٦
١١٢ر٠٠١	١١٦ر٦٦٦	٤ر٦٦٥	٩	٧٢٩ر١٩٥	٠ر٥	٣ر٣٣٣ر٥٥٠	٠ر٣	٢ر٠٠٠ر١٣٠	١٧	١ر٢٦٢ر٠٦٣
١١٦ر٦٦٧	١٣٧ر٠٠٠	٢٠ر٨٣٣	٩	٧٢٩ر٢٠٤	٠ر٦	٤ر٠٠٠ر٢٧٠	٠ر٣	٢ر٠٠٠ر١٦٠	١٨	١ر٣٧٩ر٢٤٧
١٣٧ر٠٠١	١٦٢ر٠٠٠	٢٤ر٩٩٩	١١	١ر٠٠٤ر٢١٥	٠ر٦	٤ر٠٠٠ر٣٣٠	٠ر٤	٣ر٣٧٥ر٢٠٠	٢١	١ر٧٩١ر٧٦٨
١٦٢ر٠٠١	٢٠٤ر١٦٦	٤١ر٦٦٥	١٣	١ر٣٢٩ر٢٢٨	٠ر٦	٤ر٠٠٠ر٣٩٠	٠ر٤	٣ر٣٧٥ر٢٤٠	٢٣	٢ر١١٦ر٧٩١
٢٠٤ر١٦٧	٢٨٧ر٠٠٠	٨٣ر٣٣٣	١٥	١ر٧٣٧ر٠٧٥	٠ر٦	٤ر٠٠٠ر٤٥٠	٠ر٤	٣ر٣٧٥ر٢٨٠	٢٥	٥ر٠٢٥ر١٤٨
٢٨٧ر٠٠١	٤٥٤ر١٦٦	١٦٦ر٦٦٥	١٨	٢ر٦٠٠ر٠٩٣	٠ر٦	٤ر٠٠٠ر٠١٠	٠ر٤	٣ر٣٧٥ر٣٢٠	٢٨	٣ر٣٨٧ر١٧٦
٤٥٤ر١٦٧	١ر٠٠٠ر٠٠٠	٥٤٥ر٨٣٣	٢٢	٤ر٤١٦ر٧٧٩	٠ر٦	٤ر٠٠٠ر٠٧٠	٠ر٤	٣ر٣٧٥ر٣٦٠	٣٢	٥ر٢٠٤ر٣٧٢

● الجدول الأول ـ الضريبة « للاعزب ومن فى حكمه » على أساس الوعاء الشهرى .

يسرى اعتبارا من أول يناير ١٩٧٨

حد الاعفاء ٥٥ر٠٠٠ مليم/جنيه شهريا

المرتب الشهري: من (مليم/جنيه)	إلى (مليم/جنيه)	الشريحة (مليم/جنيه)	كسب عمل: النسبة	المعامل	دمغة: النسبة	المعامل	أمن قومي: النسبة	المعامل	جهاد: النسبة	المعامل
٥٥ر٠٠١	٦٣ر٣٣٣	٨ر٣٣٢	٢	١١٠ر٠٠٢	٠ر١	٨٢٥ر٠١٥	٠ر١	٥٥٠ر٠١٠	٠ر٤	٢ر٤٧٥ر٠٤٥
٦٣ر٣٣٤	٧٥ر٨٣٣	١٢ر٤٩٩	٣	١٧٣ر٣٣٨	٠ر١	٨٢٥ر٠٣٠	٠ر١	٥٥٠ر٠٢٠	٠ر٥	٣ر١٠٨ر٤٣٠
٧٥ر٨٣٤	٨٨ر٣٣٣	١٢ر٤٩٩	٤	٢٤٩ر١٧٥	٠ر١	٨٢٥ر٠٤٥	٠ر١	٥٥٠ر٠٣٠	٠ر٦	٣ر٨٦٦ر٨٢٥
٨٨ر٣٣٤	١٠٠ر٨٣٣	١٢ر٤٩٩	٥	٣٣٧ر٠١٣	٠ر٥	٣ر٠٨٣ر٤٥٠	٠ر٣	٢ر١٥٠ر٠٧٠	١٣	٩٣٠ر٨١٥
١٠٠ر٨٣٤	١١٧ر٠٠٠	١٦ر٦٦٦	٧	٥٣٩ر١٨٦	٠ر٥	٣ر٠٨٣ر٥٠٠	٠ر٣	٢ر١٥٠ر١٠٠	١٥	١ر١٢٠ر٠٤٦
١١٧ر٠٠١	١٢١ر٦٦٦	٤ر٦٦٥	٩	٧٧٤ر١٩٥	٠ر٥	٣ر٠٨٣ر٥٥٠	٠ر٣	٢ر١٥٠ر١٣٠	١٧	١ر٣٤٧ر٠٦٣
١٢١ر٦٦٧	١٤٢ر٠٠٠	٢٠ر٨٣٣	٩	٧٧٤ر٢٠٤	٠ر٦	٤ر٨٠٠ر٢٧٠	٠ر٣	٢ر١٥٠ر١٦٠	١٨	١ر٤٦٩ر٢٤٧
١٤٢ر٠٠١	١٦٧ر٠٠٠	٢٤ر٩٩٩	١١	١ر٠٥٩ر٢١٥	٠ر٦	٤ر٨٠٠ر٣٣٠	٠ر٤	٣ر٠٧٥ر٢٠٠	٢١	١ر٨٦٦ر٧٦٨
١٦٧ر٠٠١	٢٠٩ر١٦٦	٤١ر٦٦٥	١٣	١ر٣١٤ر٢٢٨	٠ر٦	٤ر٨٠٠ر٣٩٠	٠ر٤	٣ر٠٧٥ر٢٤٠	٢٣	٢ر٢٣١ر٧٩١
٢٠٩ر١٦٧	٢٩٢ر٠٠٠	٨٣ر٣٣٣	١٥	١ر٨١٢ر٠٧٥	٠ر٦	٤ر٨٠٠ر٤٥٠	٠ر٤	٣ر٠٧٥ر٢٨٠	٢٥	٢ر٦٥٠ر١٤٨
٢٩٢ر٠٠١	٤٥٩ر١٦٦	١٦٦ر٦٦٥	١٨	٢ر٦١٠ر٠٩٣	٠ر٦	٤ر٨٠٠ر٠١٠	٠ر٤	٣ر٠٧٥ر٣٢٠	٢٨	٣ر٦٢٧ر١٧٦
٤٥٩ر١٦٧	١ر٠٠٠ر٠٠٠	٥٤٠ر٨٣٣	٢٢	٤ر٠٢٦ر٧٧٩	٠ر٦	٤ر٨٠٠ر٠٧٠	٠ر٤	٣ر٠٧٥ر٣٦٠	٣٢	٥ر٣٦٤ر٣٧٢

● الجدول الثانى ـ الضريبة « للمتزوج ويعول » على أساس الوعاء الشهرى .

يسرى اعتبارا من أول يناير ١٩٧٨

حد الاعفاء ٦٠٠ جـ سنويا

المرتب السنوى			كسب عمل		دفاع		أمن قومى		جملة	
من مليم	الى مليم	الشريحة جنيه	النسبة	المعامل	النسبة	المعامل	النسبة	المعامل	النسبة	المعامل
٦٠٠ر٠٠١	٧٠٠ر٠٠٠	١٠٠	٢	١ر٢٠٠ر٠٠٠	١ر٥	٩٠٠ر٠٠٠	١ر٠	٦٠٠ر٠٠٠	٤ر٥	٢ر٧٠٠ر٠٠٠
٧٠٠ر٠٠١	٨٥٠ر٠٠٠	١٥٠	٣	١ر٩٠٠ر٠٠٠	١ر٥	٩٠٠ر٠٠٠	١ر٠	٦٠٠ر٠٠٠	٥ر٥	٣ر٤٠٠ر٠٠٠
٨٥٠ر٠٠١	١ر٠٠٠ر٠٠٠	١٥٠	٤	٢ر٧٥٠ر٠٠٠	١ر٥	٩٠٠ر٠٠٠	١ر٠	٦٠٠ر٠٠٠	٦ر٥	٤ر٢٠٠ر٠٠٠
١ر٠٠٠ر٠٠١	١ر١٥٠ر٠٠٠	١٥٠	٥	٣ر٧٥٠ر٠٠٠	٥ر٠	٤ر٠٠٠ر٠٠٠	٣ر٠	٢ر٤٠٠ر٠٠٠	١٣	١٠ر١٥٠ر٠٠٠
١ر١٥٠ر٠٠١	١ر٣٥٠ر٠٠٠	٢٠٠	٧	٦ر٠٥٠ر٠٠٠	٥ر٠	٤ر٠٠٠ر٠٠٠	٣ر٠	٢ر٤٠٠ر٠٠٠	١٥	١٢ر٤٥٠ر٠٠٠
١ر٣٥٠ر٠٠١	١ر٤٠٠ر٠٠٠	٥٠	٩	٨ر٧٥٠ر٠٠٠	٥ر٠	٤ر٠٠٠ر٠٠٠	٣ر٠	٢ر٤٠٠ر٠٠٠	١٧	١٥ر١٥٠ر٠٠٠
١ر٤٠٠ر٠٠١	١ر٦٥٠ر٠٠٠	٢٥٠	٩	٨ر٧٥٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٤٠٠ر٠٠٠	٣ر٠	٢ر٤٠٠ر٠٠٠	١٨	١٦ر٥٥٠ر٠٠٠
١ر٦٥٠ر٠٠١	١ر٨٥٠ر٠٠٠	٣٠٠	١١	١٢ر٠٥٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٤٠٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٠٠٠ر٠٠٠	٢١	٢١ر٤٥٠ر٠٠٠
١ر٨٥٠ر٠٠١	٢ر٤٥٠ر٠٠٠	٥٠٠	١٣	١٥ر٨٥٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٤٠٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٠٠٠ر٠٠٠	٢٣	٢٥ر٤٠٠ر٠٠٠
٢ر٤٥٠ر٠٠١	٣ر٤٥٠ر٠٠٠	١ر٠٠٠	١٥	٢٠ر٨٥٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٤٠٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٠٠٠ر٠٠٠	٢٥	٣٠ر٣٠٠ر٠٠٠
٣ر٤٥٠ر٠٠١	٥ر٤٥٠ر٠٠٠	٢ر٠٠٠	١٨	٣١ر٢٠٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٤٠٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٠٠٠ر٠٠٠	٢٨	٤٠ر٦٥٠ر٠٠٠
٥ر٤٥٠ر٠٠١	١٢ر٠٠٠ر٠٠٠	٦ر٥٥٠	٢٢	٥٣ر٠٠٠ر٠٠٠	٦ر٠	٨ر٤٠٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٠٠٠ر٠٠٠	٣٢	٦٢ر٤٥٠ر٠٠٠

● الجدول الثالث ـ الضريبة « للاعزب ومن فى حكمه » على أساس الوعاء السنوى ٠

يسرى اعتبارا من أول يناير ١٩٧٨

حد الاعفاء ٦٦٠ جـ سنويا

المرتب السنوى			كسب عمل		دفاع		أمن قومى		جملة	
من مليم	الى مليم	الشريحة جنيه	النسبة	المعامل	النسبة	المعامل	النسبة	المعامل	النسبة	المعامل
٦٦٠ر٠٠١	٧٦٠ر٠٠٠	١٠٠	٢	١ر٣٢٠ر٠٠٠	١ر٥	٩٩٠ر٠٠٠	١ر٠	٦٦٠ر٠٠٠	٤ر٥	٢ر٩٧٠ر٠٠٠
٧٦٠ر٠٠١	٩١٠ر٠٠٠	١٥٠	٣	٢ر٠٨٠ر٠٠٠	١ر٥	٩٩٠ر٠٠٠	١ر٠	٦٦٠ر٠٠٠	٥ر٥	٣ر٧٣٠ر٠٠٠
٩١٠ر٠٠١	١٠٦٠ر٠٠٠	١٥٠	٤	٢ر٩٩٠ر٠٠٠	١ر٥	٩٩٠ر٠٠٠	١ر٠	٦٦٠ر٠٠٠	٦ر٥	٤ر٦٤٠ر٠٠٠
١ر٠٦٠ر٠٠١	١ر٢١٠ر٠٠٠	١٥٠	٥	٤ر٠٥٠ر٠٠٠	٥ر٠	٤ر٣٠٠ر٠٠٠	٣ر٠	٢ر٥٨٠ر٠٠٠	١٣	١٠ر٨٣٠ر٠٠٠
١ر٢١٠ر٠٠١	١ر٤١٠ر٠٠٠	٢٠٠	٧	٦ر٤٧٠ر٠٠٠	٥ر٠	٤ر٣٠٠ر٠٠٠	٣ر٠	٢ر٥٨٠ر٠٠٠	١٥	١٣ر٣٥٠ر٠٠٠
١ر٤١٠ر٠٠١	١ر٤٦٠ر٠٠٠	٥٠	٩	٩ر٢٩٠ر٠٠٠	٥ر٠	٤ر٣٠٠ر٠٠٠	٣ر٠	٢ر٥٨٠ر٠٠٠	١٧	١٦ر١٧٠ر٠٠٠
١ر٤٦٠ر٠٠١	١ر٧١٠ر٠٠٠	٢٥٠	٩	٩ر٢٩٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٧٦٠ر٠٠٠	٣ر٠	٢ر٥٨٠ر٠٠٠	١٨	١٧ر٦٣٠ر٠٠٠
١ر٧١٠ر٠٠١	٢ر٠١٠ر٠٠٠	٣٠٠	١١	١٢ر٧١٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٧٦٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٢٩٠ر٠٠٠	٢١	٢٢ر٧٦٠ر٠٠٠
٢ر٠١٠ر٠٠١	٢ر٥١٠ر٠٠٠	٥٠٠	١٣	١٦ر٧٣٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٧٦٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٢٩٠ر٠٠٠	٢٣	٢٦ر٧٨٠ر٠٠٠
٢ر٥١٠ر٠٠١	٣ر٥١٠ر٠٠٠	١ر٠٠٠	١٥	٢١ر٧٥٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٧٦٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٢٩٠ر٠٠٠	٢٥	٣١ر٨٠٠ر٠٠٠
٣ر٥١٠ر٠٠١	٥ر٥١٠ر٠٠٠	٢ر٠٠٠	١٨	٣٢ر٢٨٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٧٦٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٢٩٠ر٠٠٠	٢٨	٤٢ر٣٣٠ر٠٠٠
٥ر٥١٠ر٠٠١	١٢ر٠٠٠ر٠٠٠	٦ر٤٩٠	٢٢	٥٤ر٣٢٠ر٠٠٠	٦ر٠	٥ر٧٦٠ر٠٠٠	٤ر٠	٤ر٢٩٠ر٠٠٠	٣٢	٦٤ر٣٧٠ر٠٠٠

● الجدول الرابع ـ الضريبة « للمتزوج ويعول » على أساس الوعاء السنوى ٠

ويا ليت المشرع يوحد بين كافة الممولين (العـــاملين الدائمين أو المؤقتين فى مجال هذه الضريبة حتى يضمن السهولة فى حسابها ، ولن يخسر العمال المؤقتون شيئا ، بل على العكس فانهم سـوف يسـتفيدون من الاعفـاءات المقررة وفقا لحالتهم الاجتماعيةوأيضا سوف يتماحتساب الضريبة وفقا لعدد الأيام الفعلية التى يقضونها فى العمل خلال الشهر كما يلى :

● الأجر الشهرى = الأجر اليومى × ٣٠ يوما = جنيها

● الضريبة الشهرية من الجدول = (جنيها × السعر) – المعامل = جنيها

● الضريبة عن أيام العمل الفعلية = الضريبةالشهرية / ٣٠ × عدد أيام العمل خلال الشهر = جنيها

أما الخـبراء الأجانب فانهـم يعاملون ضرائبيا تبعـا لاختلاف مدة العمل خلال العام على الوجه التـالى :

فى حالة العمل لمـدة محددة :

١ – أن يكوناستخدامهم لدىأى جهة أو هيئة لأداء خدمات تحت اشرافها عامة كانت أو خاصة ٠

٢ – الا تزيد مـدة استخدامهم على سـتة أشهر فى السنة متصلة أو متقطعة ٠

٣ – تفرض الضريبة علىالمبالغ التى يحصلون عليها دون أىتخفيض بسعر ١٠٪ ولاتدخلهذه المبالغ فى وعاء أى ضريبة أخرى كضريبة الايراد العام مثـــلا ٠

فى حالة العمل لمـدة غير محـــددة :

١ – يقصد بها زيادة مدة استخدامهم علىستة أشهر فى السنة ٠

٢ – يخضعون للضريبة على الأجور والمرتبات طبقا للأسعار المبينة بالفقـرة الأولى من المـادة ٦٣ من القانون رقم ١٤ لسنة ١٩٣٩ ، وبالتالى فهم يخضعون للضريبة العــامة على الايراد ٠

٣ – لا يدخل فى وعاء الضريبة النوعية المزايا النقدية أو العينية المتعلقة بالسكن ، وبالتـالى فلا تدخل هذه المزايا فى وعاء الضريبة العــامة ٠

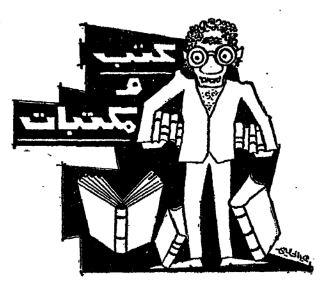
الخلاصــــــة

استعرضنا معا التعديلات الأخيرة للضريبة على كسب العمل وقمنا بتعديل جداول احتساب هــذه الضريبة كما قمنا بمناقشة أحـكام القانون بالنسبة للعمال والعـاملين بالميـاومة ، وكذلك الخـبراء الأجانب ٠ وأبدينـا بعض الملاحظات على هذه التعديلات ونأمل أن تكون هــــذه الملاحظات موضع اهتمام المسئولين بالدولة عند التفكير فى تعديل القانون ٠

(انتهـى البحث)

السيد محمـد السيد
مدير ادارة النظم والبرامج
قطاع الحاسب الآلى
شركة مصر للبترول

ســامى زكريا محمد
مدير ادارة التشغيل والمراقبة
قطاع الحاسب الآلى
شركة مصر للبترول



● عرض وتحليل : السيد محمد السيد

اسم الكتاب

ضرائب المرتبات والأجور بمجرد النظر

● المؤلف : محاسب حامد شافعى

● الناشر : عالم الكتب

● تاريخ الصدور : اول سبتمبر ١٩٧٨

أول كتاب كامل عن هذا الموضوع يصدر بعد صدور القانون رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨ بشأن تحقيق العدالة الضريبية **ويأخذ فى الاعتبار الاعفاءات الضريبية الجديدة التى تناولتها المادة ٦٣ المعدلة بالقانون المذكور** ٠

والكتاب يمثل فى الواقع مجموعة من الجداول المجهزة لتحديد الضريبة بمجرد النظر ، فقد تضمنت هذه الجداول أولا الوعاء الضريبى فالضريبة المحتسبة لهذا الوعاء من كسب عمل ودفاع وأمن قومى وفقا لآخر التعديلات التى تضمنها القانون المشار اليه الصادر بالعدد ٢٩ تابع «أ» بتاريخ ٢٠ يوليه ١٩٧٨

وتمتاز هذه الجداول بأنها ليست عرضة للتغير ما لم يتم رفع أو خفض سعر الضريبة أو تعديل الشرائح **كما زود الكتاب ـ ولأول مرة ـ فى نهايته ـ بأربع جداول لاستخراج الضريبة عن الأجر اليومى للعمال فالجدول الأول** يخص الأشهر التى تتكون من ٣١ يوما **والثانى** من ثلاثين **يوما والثالث** لشهر فبراير عندما يكون ٢٩ يوما (السنة الكبيسة) **والرابع** عندما يكون ٢٨ يوما (السنة البسيطة) ٠

وطريقة استخراج الضريبة من الجدول هى عملية بسيطة ولا تستلزم سوى معرفة وعاء الضريبة الذى يمثل المبالغ الخاضعة للضريبة ومن واقع الوعاء نستطيع تحديد الضريبة مباشرة ٠ مع مراعاة أن الجداول شهرية فاذا زادت المدة عن شهر فيجب تحويل الايراد أولا الى شهر قبل استخدام هذه الجداول ٠

والمؤلف غنى عن التعريف فله مجموعة من الكتب المتخصصة منفردا ـ فى مجال محاسبة المبانى وفى النظام المحاسبى الموحد لقطاعى المقاولات والاسكان وفى الجداول الرياضية وفى نظام التكاليف الموحد **ومشتركا** فى مجال تكاليف المقاولات وتقاسيم الأراضى والطرق مع الأستاذ الدكتور مهندس زكى حواس ٠

ولا يسعنى فى النهاية الا أن اشكر الأستاذ المؤلف على جليل خدماته التى قدمها وما زال يقدمها للمكتبة العربية خلال الخمسة عشر عاما الماضية ونرجو له من الله دوام التوفيق فى خدمة مصرنا العزيزة وأن ينال هذا الكتاب الجديد ، التطبيقى الممتاز ، ما يستحقه من قبول بقدر ما بذل فيه المؤلف من جهد ، وأن يستفيد منه كافة العاملين فى هذا الميدان ، وأن ينال ثقتهم الغالية التى يسعى المؤلف الى تحقيقها دائما ٠٠

● **والمجلة اذ تهنىء المؤلف على هذا العمل الرائع لترجو له من الله دوام التوفيق والتقدم** ٠٠

السيد محمد السيد

مدير ادارة النظم والبرامج

قطاع الحاسب الآلى

شركة مصر للبترول

نظرية التجارة الدولية ومشاكل التصدير فى قطاع الغزل والمنسوجات بمصر

حسن جمال الدين على

أعد باشراف : دكتور طلعت أسعد عبدالحميد

(بقية المنشور فى العدد السابق)

مشاكل التصدير للخارج :

تنقسم مشاكل التصدير الى داخلية وخارجية الخصها فيما يلى :

أولا ـ مشاكل داخلية :

ويعتبر استعمال القطن المصرى فى انتاج الغزل والمنسوجات القطنية مشكلة كانت حجر عثرة فى سبيل تنمية الصادرات منذ البداية وذلك لان الدول المنافسة لا تستعمله الا فى انتاج الاصناف الرفيعة التى يستهلكها طبقة معينة قادرة على الشراء ٠ ويمهدون لها بدعاية قوية باعتباره أحسن الاقطان من ناحية مواصفاته الغزلية وقوة احتماله ٠

اما الاصناف الشبية ونصف الشعبية ونظرا لتوفير المحصول وعدم امكان تصديره فقد اضطرت المصانع العربية لعدم وجود خلافة ـ من استعماله فى انتاج هذه الاصناف التى تنتجها الدول المنافسة من أقطان رخيصة تعطى نفس النتائج ٠

وقد كانت مشكلة تسويقه ـ لوجود فائض كبير والتوسع فى انشاء المصانع لاستهلاك جانب كبير من الاقطان الخام ـ مثار تفكير الجهات الحكومية والمسئولين فى قطاع الغزل والنسيج لايجاد حل يمكن المصانع العربية القادرة على التصدير من الوقوف أمام المنافسة الاجنبية المتزايدة باسعار مناسبة ٠

لذلك تم انشاء صندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات القطنية عام ١٩٦٣ وكان الغرض من انشائه :

(أ) صرف فروق تصدير الى المصانع العربية تمكنها من الوقوف أمام المنافسة ٠ فى الاسواق الخارجية وذلك بفرض رسم دعم قدره ٥٪ ـ رفع أخيرا الى ٦٪ ـ تدفعه المصانع العربية على القطن الداخل فى الانتاج بالكامل وليس المخصص للتصدير ٠ هذه الحصيلة «بجانب مبلغ آخر تقوم بدفعه وزارة الخزانة سنويا يزيد أو ينقص حسب حاجة الصندوق ويعتبر المتمم الحسابى للفروق المطلوبة دفعها للمصانع طبقا لهدف التصدير المحدد » يعاد توزيعها على المصانع المصدرة طبقا لصادرتها وعلى أساس جدول حسابى متفق عليه عن نصيب كل كيلو من كل نمرة خيط مصدر وكل متر قماش مصدر ٠

(ب) فحص المنتجات ـ سواء غزل أم اقمشة ـ أم ملابس جاهزة أم اقمشة تريكو جميعها قطنية أو يدخل فيها القطن بجانب اى خامات أخرى ـ طبقا لشروط التعاقد وعدم السماح بتصديرها الا بعد قبولها وختم البالات أو الصناديق المصدرة بخاتم الصندوق واعطاء شهادة بنتيجة القبول تقدم ضمن مستندات الشحن الى الجمارك التى تراجعها تماما قبل الشحن والا لا يتم التصدير ٠

وقد كان لذلك اثر كبير فى نفسية المستوردين فى كافة أنحاء العالم خاصة وان هذا النظام الدقيق لا يطلق الا فى مصر وانخفضت التعويضات التى كانت تطلب من المستوردين للخلاف فى المواصفات الى أقل حد ممكن وشجعت المستوردين على استمرار التعامل وبذلك استظلم التصدير وخاصة فى أسواق أوربا الغربية والولايات المتحدة لاطمئنانهم الى التنفيذ طبقا لشروط التعاقد ٠

وبالرغم من ذلك فما زلنا نجد فروقا كبيرة فى الاسعار من انتاج المصادر الاجنبية التى تستعمل أقطانا مختلفة وأسعارنا مما يضيع على الدولة فرصا كبيرة لعدم امكان المصانع من تخفيض أسعارها لهذا الحد حيث أن ذلك يعنى خسارة حقيقية لا تراعى لها ٠

٢ ـ عدم تضافر الجهات الحكومية فى تسهيل اجراءات التصدير :

(أ) منذ صدور القانون المنظم للشحن البحرى وانشاء الشركة العربية للملاحة البحرية فرضت على المصدرين رسما قدره ٥٪ من قيمة النولون البحرى يدفع عند استلام بوالص الشحن ٠ وقد كان لذلك اثر كبير على تكاليف التصدير خاصة وان النوالين البحرية فى زيادة مستمرة وخصوصا ٠

فى هذه الاونة تحجم بعض الشركات الملاحية عن ارسال بواخرها لاحتمال خطر الحرب فضلا عن توقف الاسطول التجارى اليابانى ٠ وأصبح بذلك النولون البحرى يمثل عنصرا هاما فى تكلفة البيع كان له تأثيرا مباشرا على اضطرارنا رفع الاسعار مما قد يعرض المصدر فى بعض الاحيان الى رفض المشترى للصفقة لامكانه الحصول على سعر أفضل من مصادر أخرى ٠

(ب) تطلب بعض الدول المتعاملة ضرورة ارسال شهادة منشأ تثبت أن البضاعة المصدرة منشأها مصرى وذلك للحصول على تخفيض جمرك كما هو متبع مع بعض الدول العربية المنضمة الى اتفاقية التعاون الاقتصادى

للدول العربية وكألمانيا الغربية التى تطلب ايضا مثل هذه الشهادة لاغراض جمركية ٠ ونظرا لان هذا المستند هام جدا للتخليص على البضائع فى ميناء الوصول ولعدم امكان استخراجه قبل الشحن لضرورة تقديم صورة من بوليسة الشحن التى تثبت الشحن الفعلى فانه حتى الان لم يتم تنظيم استخراج هذه الشهادة بالسرعة اللازمة حيث أنه يلزم استخراج هذه الشهادة من مصلحة رقابة الصادرات ومقرها القاهرة ثم التوقيع عليها بخاتم الادارة الاقتصادية بوزارة الخارجية ٠

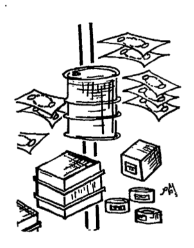
وكنا قد طلبنا مرارا ضرورة تواجد موظف مختص من كل من هذه الادارتين فى الجمارك المصدرة حتى يمكن بسهولة استخراج هذه الشهادة بمجرد الشحن الا أن ذلك لم يتم حتى الان ٠

ومازال العملاء المستوردن فى الدول العربية يشكون مر الشكوى من وصول البضائع وعدم امكان التخليص عليها بالجمارك للحصول على التخفيض الجمركى واضطرارهم الى دفع أرضيات تضيع عليهم الفرق الذى يحصلون عليه ٠

وأرجو أن توفق الجهات المسئولة فى حل هذه المشكلة حتى تنتظم صادراتنا الى هذه الاسواق دون أى شكاوى يمكنا بسهولة التغلب عليها ٠

(ج) يلزم لتعبئة المنتجات القطنية سواء غزل على مخاريط أم أثواب أم رولات ضرورة تغليفها وأن التغليف المألوف فى جميع المصانع الاجنبية المنافسة فى أكياس بوليتلين حتى تحمى الغزل من التلف والاحتكاك ويكون مظهرها مناسبا للاقمشة ٠

وبالرغم من وجود هذه الصناعة فى مصر فانها لم تنشط وتتوسع تكاليفها



لحاجة الصناعة ومازالت تكاليفها عالية وأرجو أن توفق هذه المصانع من استكمال معداتها واستيراد الخامة التى كثيرا ما يجدون صعوبة فى استيرادها حتى تتوفر بسعر مناسب يمكن المصانع من زيادة استعمالها وخفض التكاليف ٠

(د) ان تقديم وعرض عينات جذابة للانتاج هو العامل الاول فى جذب ولفت نظر المستورد الاجنبى ٠ وما ينكر أن عملية عرض العينات والنماذج فى صناعة الاقمشة أم كافة الصناعات الاخرى العربية لا تعار أى اهتمام ٠

ومما يزيد من هذه الازمة عدم وجود المصانع القادرة على تقديم هذه الخدمة فالورق المستعمل غير مناسب لا استطيع أن أقول أن المصانع المصرية تقف على نفس المستوى من حيث تقديم عينات جذابه واتيكيتات جميلة كما تفعل اليابان والصين حاليا والمانيا وايطاليا وفرنسا من جهة اخرى ٠ ولعل المسئولين عن الصناعة يعملون بمد المطابع المحلية من تقديم هذه الخدمة على الوجه الاكمل حتى يكتمل للصناعة رونقها بعرض عينات جميلة تزيد من الطلب على زيادة الصادرات فى كافة القطاعات ومنها قطاع الغزل والمنسوجات ٠

هـ ـ مشكلة الشحن البحرى :

بالرغم من وجود اسطول تجارى عربى الا أنه يؤسفنى أن أذكر أنه غير قادر على شحن كافة صادرات القطاعات المختلفة الا فى حدود ٢٠ ٪ فقط وأن الباقى يتم شحنه على بواخر اجنبيه ٠ فضلا عن تخوف بعض الشركات الملاحيه الاخرى من خطر الحرب فى الشرق الاوسط فلا تمر على ميناء الاسكندريه حاليا الا البواخر الموجهه الى مصر لا ستلام بضائع خاصه ٠

وفى الآونة الاخيرة ولكثرة الاضرابات فى موانى أوربا والولايات المتحده فقد تتعطل وصول البواخر الى ميناء الاسكندريه وتتراكم البضائع المصدره لفترات طويله ٠ ٠

وقد انتهزت اسرائيل هذه الفرصه فبدأت تبث سمومها فى اسواق اوربا بأن مصر غير مستعده لشحن بضائعها ولا يوجد لديها أسطول كاف لتصدير منتجاتها وخاصة الغزل والمنسوجات وغرضها من ذلك هو احلال منتجاتها محل الانتاج المصرى فى أسواق أوربا ٠

وقد بدأ الرد على هذه الاشاعة وبدأنا فورا فى الاتصال بالجهات المسئولة فى وزارة الصناعة والنقل لامكان التغلب على هذه الاشاعة بضرورة توفير الشحن المنتظم حتى لا تتأخر صادراتنا وبالتالى تصبح الاشاعة حقيقة وتتأثر صادراتنا تبعا لذلك ٠

والمشكلة الموجودة هى عدم السماح بالتصدير على البواخر الاجنبية طالما توجد فى الميناء بواخر عربية ستبحر فى نفس التاريخ وكثيرا ما يحدث أن تبحر الباخرة الاجنبية دون تحميلها بالكامل بغرض الشحن على الباخرة العربية المبحرة الى نفس الموانى ولكن الذى يحدث هو اما اعادة تفريغ البضائع من الباخرة لتعليمات سرية

ولتوجيهها الى موانىأخرى أوتعطيلها فترة زمنية لا تقل عن عدة أيام لاصلاح وعطب حدث بها ٠

وهذا يؤدى الى عدم ثقة المستورد للبضائع المصرية لعلمه تماما أن هناك بواخر أجنبية موجودة بالميناء المصرى وكان يجب الشحن عليها ٠

وأخيراأبدى السيد المهندس / وزير المواصلات والنقل استعداده الكامل للشحن على أى باخرة أجنبية وذلك للبضائع المستعجل شحنها والتى يثبت المصدر ضرورة سرعة شحنها حتى لاتبحر البواخر العربية دون حمولات ٠

ثانيا ـ مشاكل خارجية :

١ ـ عدم وجود دراسات تسويقية كاملة عن الاسواق المستوردة للمنتجات القطنية والحريرية والصوفية لدى الشركات المصدرة أو الجهات المشرفة على التصدير اللهم الا عن طريق النشرات والمجلات التى تصل الى مصر والتى لا تمثل الموقف تماما ٠

والدراسات الموجودة هى فقط عن الاسواق التى يزورها مندوبو البيع فى الشركات الصناعية فى رحلاتهم التسويقية ٠ أما الاسواق التى ليس بها معاملات فلا يمكن التكهن بها ٠

والمفروض فى الاسواق التى لدينا بها تمثيل تجارى أن تكون هذه هى مهمة التمثيل التجارى وذلك بجمع البيانات اللازمة عن الاستيراد ومصادره وأسعاره والعينات الجديدة التى تعرضها المصادر المنافسة حتى تستطيع المصانع المصرية دراسة هذه البيانات والوقوف أمام المنافسة الاجنبية بقوة فى هذه الاسواق ٠

٢ ـ عدم وجود دعاية قوية للمنتجات القطنية فى الخارج ولو أن هناك دعاية عن القطن المصرى الا أن الدعاية منصبه فقط على القطن ومواصفاته وكان من المفروض أن تكون هذه الدعاية شاملة القطن ومنتجاته باعتبار أن تصدير القطن مصنعا هو الاساس وذلك للحفاظ على الصناعة القطنية التى تزداد ويزداد استهلاكها للقطن نفسه ٠

٣ ـ مشاكل التصدير عن طريق الشركات التجارية :

منذ قيام الشركات التجارية بعملية الوساطة فى أسواق خاصة وبالتحديد منذ عام ١٩٦٢ ولو ان هذه الفترة فى رأيى كانت كافية لا يجاد خبرة لدى فروع هذه الشركات فى الاسواق التى لديها وبها فروع الا اننى أعتقد ان تسويق المنتجات القطنية لا تلقى اى أهمية من هذه الفروع حيث أن تسويق هذه المنتجات صعبا فضلا عن ان القائمين على العمل فى هذه الفروع ليس لديهم اى خبرة خاصة بهذه الصناعة وطريقة تسويقها واقناع المستوردين باستيرادها ٠

وغالبا ما نجد أن الصفقات التى تتم عن طريق فروع الشركات التجارية لا تعقد الا بوجود مندوب من المصنع المصدر يقوم بعمل الاتصالات والتعاقد فى خلال تواجده فى السوق٠ أما بعد رحيله تتوقف عملية البيع اللهم الا بعد صفقات هزيلة وباسعار لايمكن التكهن بانها أحسن الاسعار وقت التعاقد ٠

وكان من رأيى دائما أن شركات التجارة لا بد أن تتفرغ فقط للاستيراد أولا ثم لتصدير المنتجات السهلة التسويق كالحاصلات الزراعية وترك مهمة تسويق المنتجات الصناعية للشركات الصناعية التى لديها جهاز تسويقى كامل٠أما الشركات الصناعية التى ليس لديها جهاز تسويق فيمكن للشركات التجارية اتمام العمليات بالوساطة ٠

وقد أصدر أخيرا السيد وزير الاقتصاد قرارا من وقت قريب يترك للشركات الصناعية حرية البيع فى الاسواق التى بها فروع للشركات التجارية دون وساطتها ٠

ولو أن ذلك القرار لم يبدأ تنفيذه بعد لعدم وجود مواسم مناسبة للتسويق الا اننى أعتقد أن الشركات الصناعية سوف تقوم بدورها فى تنمية صادراتها الى هذه الاسواق دون أى وساطة من الشركات التجارية ٠

خاتمة :

بالرغم من كل هذه المشاكل فلقد أصبح لمصر مكانا مرموقا فى معظم الاسواق الخارجية فلوجد منتجاتنا القطنية (غزل ونسيج) فى أسواق أوربا الغربية والشرقية بالكامل فضلا عن دخولها اسواق كندا والولايات المتحدة طبقا للحصص المحددة فى الاتفاقيات ٠

كما وصلت منتجاتنا الى أسواق أمريكا الوسطى (كوبا وهايتى وسان دومنيكو واستطعنا بعد مجهود كبير من غزو سوق استراليا التى تستهلك كميات كبيرة من المنتجات القطنية وتتمتع منتجاتنا حاليا بسمعة طيبه فى هذا السوق ٠

هذا بخلاف صادراتنا التقليدية الى أسواق الدول العربية وشمال ووسط وشرق وغرب افريقيا ٠

ويبلغ عدد الاسواق التى تتعامل معها المصانع للمنتجات القطنية والحريرية خمسا وستين دولة تقريبا

نموذج دراسة جدوى اقتصادية
حول مشروع إنشاء وحدة إنتاجية لأبقار اللبن

دراسة من اعداد
دكتور نصر حنفي مشولى
عميد كلية الزراعة جامعة المنيا

دكتور سلامة السيد شعلان
مدرس الاقتصاد الزراعي بكلية زراعة المنيا

يبلغ متوسط نصيب الفرد الواحد من اللبن الطازج ومنتجات الألبان فى مصر حوالى ٧٠ كيلو جراما أى متوسط معدل يومى حوالى ١٩٠ جراما ثلثها تقريبا فى شكل لبن طازج كامل الدسم والباقى فى صورة منتجات ألبان مختلفة ٠ وهذه الارقام تعبر عن تواضع متوسط نصيب الفرد فى مصر بالمقارنة بكثير من شعوب الدول النامية والمتقدمة ٠

وبينما عدد السكان فى مصر يزداد سنويا بمعدل حوالى ٢ر٤٪ حاليا ، فان انتاج الألبان يتزايد بمعدل أدنى (حوالى ٦ر١٪) من معدل النمو السكانى الأمر الذى يعنى أحدى احتمالين ٠

ــ العمل على تثبيت المعدل الحالى لاستهلاك الألبان وبالتالى استيراد باقى احتياجات الاستهلاك القومى وهو ما يشكل عبئا على ميزان المدفوعات المصرى ٠٠

ــ أن يتجه الرأى فى اطار سياسة الأمن الغذائى نحو دفع الانتاج القومى من الالبان ليزداد بمعدل يعلو معدل النمو السكانى ولما كان الباحثان يميلان للرأى الثانى ، فقد قاما بدراسة الجدوى الاقتصادى « منشأة ابقار لبن » يمكن تنفيذه فى محافظة المنيا ٠

ويتكون المشروع المقترح من ٦ أجزاء هى :

(أ) الأصول الثابتة (الأراضى الزراعية ـ المنشآت ـ الألبان) ٠

(ب) ديناميكية القطيع ٠

(جـ) انتاجية القطيع ٠

(د) مستلزمات الانتاج ٠

(هـ) الخدمات الفنية والتسويقية ٠

الأصول الثابتة :

الأرض الزراعية :

يقترح اقامة المشروع على مساحة ألفى فدان بحيث تحيط الأرض الزراعية بمبانى المنشأة وحظائرها من جميع الجهات وهى مساحة تكفى ٢٥٠٠ رأس فريزيان ٠

الانشاءات اللازمة :

١ ــ يقترح تصميم حظائر الأبقار الحلوب على طراز الحظيرة المغلقة المكيفة الهواء وأن تتم حلابة الأبقار فى هذه الحظائر بالطريقة النصف آلية ٠ على أن تصمم الحظيرة الواحدة بحيث تكون حمولتها فى حدود ١٠٠ بقرة ٠

٢ ــ كذلك يقترح اقامة حظائر مكشوفة للقطيع النامى فى المنشأة وهى عبارة عن حظائر مكشوفة تغطى معالفها بطبقة أسمنتية وتقيم بها الأبقار قبل بدء الفطام مباشرة ٠

٣ ــ حظيرة ولاده حيث توضع بها الأبقار قبل أسبوع من الوضع وتبقى حوالى أسبوع بعد الوضع ٠

وفى حدود الحجم المقترح للقطيع فان حظيرة الولاده يجب أن تتسع لحوالى ٢٥٠ حالة وضع ٠

٤ ــ حظائر العجول الرضيعة وهذه يجب أن تتسع لحوالى ٢٥٠ عجلا ٠

٥ ــ مستودع للعلف المركز ٠

٦ ــ مستودع اللبن والدريس ٠

٧ ــ مستودع للدريس ٠

٨ ــ سكن للمدير ٠

٩ ــ سكن للعمال غير المتزوجين } حوالى ١١ عاملا ٠
١٠ ــ سكن للعمال المتزوجين }

ويقدر البحث جملة التكاليف اللازمة لهذه الانشاءات بحوالى ثلاثة ملايين جنيه مصرى ٠

آلات الحلابة :

ومن الافضل أن تكون آلات الحلابة من طراز واحد حتى يمكن تدنية تكاليف الصيانة ٠ ويجب أن يرفق عدد ٢ ثلاجة للبن المنتج والذى سيتم تسويقه طازجا (سعة الثلاجة ٥ر٢ طن) ٠

ويقدر البحث جملة التكاليف اللازمة لآلات الحلب وثلاجات اللبن الطازج بحوالى ٢٧ الف جنيه مصرى ٠

آلات انتاجية وتجهيز الأعلاف :

وتشمل على ٣ جرار زراعى ، ٣ ناثرة سماد ، سيارة لاندروفر لنقل الركاب ، مولد كهرابى ، ٢ مقطورات ، ٢ محـراث قـلاب ، ٦ محش آلى ، ٦ كبـاس دريس ، ٣ محراث عادى ٠

ويقـدر البحث تكاليف آلات انتـاج وتجهيز الاعلاف بحوالى ٤٠ ألف جنيه مصرى ٠

أجهزة تكييف :

وهذه تقدر تكاليفها بحوالى ٦٠ ألف جنيه مصرى ٠

ديناميكية القطيع :

يتوقف ارتفاع متوسط انتاج الحليب على مجموعة من العوامل أهمها :

١ ــ أن تكون الفئات العديدة متدرجة تنازليا مع تقدم مواسم الحليب ٠

٢ ــ أن تكون نسبة أبقار الموسم الأول الى مجموع الأبقار مساوية لنسبة استبعاد الأبقار ٠

٣ ــ أن الاحتفاظ بأبقار حليب لأكثر من الموسم السابع يجب أن يقتصر على الأبقار عالية الانتاج جـدا والتى يحتفظ أساسا لضم نسبها للقطيع ٠

٤ ــ يجب ملاحظة أن بقرة تلد تبدأ موسما جـديدا للحلب وأن المواليد هذه تمثل زيادة فى القيمة الرأسمالية للقطيع ٠

٥ ــ يجب أن ينظر الى زيادة نسبة المواليد فى المنشأة على أنها عملية من شأنها اتاحة الفرصة لزيادة شـدة الانتخاب والاسراع بمعدل تحسين الانتاج فى الأجيـال المتعاقبة ٠

انتاجية القطيع :

ناتج اللبن الطازج هوالمصدر الرئيسى للدخل فى المنشأة المقترحة ويمكن اعطاء تقديرين لانتاج اللبن الطـازج ، الأول تقرير نظرى يفرض أن ١٠٠٪ من ابقـار القطيـع تحلب فى وقت واحـد ، والثـانى تقدير أقرب ما يمكن للاحتمال الواقعى وهو يفترض وجود نسبة من الأبقـار الجافة فى القطيع وهى عادة فى حدود ٨٪

ولـما كانت فترة الحليب القياسية تقدر عشرة شهور والمتوسط الشهرى لانتاجية البقرة الفريزيان الحلوب فى منطقة الشرق الاوسط تقدر بحـوالى ٢٧٠ كيلو جراما فان جملة البقرة فى القطيع المقترح من المتوقع أن تصل الى حوالى ٢٧٠٠ كيلو جرام لبن طازج فى السنة ٠

وعلى افتراض أن ٩٢٪ من أبقار القطيع سوف تحلب فى وقت واحـد فان جملـة الأبقـار الحـالبة فى القطيع سوف يكون فى حدود ٢٣٠٠ بقرة أى أن متوسط انتاج اللبن الطازج سوف يصل حوالى ٦٢١٠ أطنان سنويا أى بمعدل يومى حوالى ١٧ طنا ٠

وبافتراض تسويق ٣٠٪ من اللبن المنتج فى صـورته الطازجة (لبن حليب) فانه يمكن بيع حوالى ١٨٦٠ طن سنويا تبلغ قيمتهـا الحـالية حـوالى ٢٨٠ ألف جنيه مصرى ٠

أما ثلثا اللبن المنتج فيمكن تصـنيعه الى المنتجـات التالية :

(أ) جبن أبيض كامل الدسم صفائح ذات زنات تحدد وفق دراسة تحليلية للطلب فى منطقة التوزيع وتشمل محافظات المنيا وبنى سويف واسيوط ٠

(ب) مسلى طبيعى صفائح ذات زنات مختلفة ٠

(ج) مش معبـأ فى برطمانات زجاجيـة ذات أوزان اقتصادية ٠

(د) زبدة مائدة وزبدة طعام ٠

(هـ) جبن قريش ٠

ويقدر الباحثـان قيمة هذه المنتجـات بحوالى نصف مليون جنيه مصرى وفق أسعار عام ١٩٧٧

وبافتراض بيع كل الذكور من العجول المولودة بعد الفطام مباشرة (عمر شهر) وحيث يبلغ متوسـط وزن الرأس حوالى ١٠٠ كيلو جرام ٠ وعلى أساس أن ٥٠٪ من أبقـار القطيـع تلد وأن معدل النفوق فى المواليد فى حـدود ١٪ فانه يمـكن تقدير قيمة المبيعات السنوية من العجول الذكور على النحو التالى :

اجمالى عدد المواليد	النفوق	عدد المواليد الذكور	القيمة التقديريةلمبيعات المواليد الذكور
١٢٥٠	١٥	١٦٧	٥٠ ألف جنيه سنويا

أما بالنسـبة للأبقـار المسـتبعدة لانخفاض انتاجهاأو غيره من الاسباب فان البحث يفترض أن قيمتها سوف تستخدم فى استيراد نفس أعدادها للمحافظة على حجم القطيع هذا فى نهاية السنة الاولى ، أما فى نهاية السـنة الثانية فأن الأبقار المستبعدة تصبح أحد مكونات الدخل للمشروع حيث يكون الاحلال ذاتيا ، وتقدر قيمة الأبقار المستبعدة بحوالى ٧٥ الف جنيه ٠

ومن الممكن أن تتحسن اقتصاديات انتاج المشروع المقترح اذا استمر تسمين العجول حتى عمر ١٨ شهرا لتصل الى حوالى ٥٠٠ كيلو جرام فى المتوسط للاستفادة من معدل الزيادة السريعة فى الوزن خلال هذه المرحلة من العجول بتكلفة رخيصة نسبيا ٠

أما بالنسبة لبنود الانتاج الاخرى فى المشروع ، فتتضمن الأسمدة العضوية ، ويمكن حساب الكمية التقديرية للسماد العضوى المنتج بالمنشأة المقترح اقامتها بحوالى ٣٧ر٥ ألف طن متر مكعب من السماد العضوى سنويا (بمعدل ١٥ مترا مكعبا للوحدة الحيوانية) قيمتها التقديرية حوالى ٥٠ ألف جنيه مصرى ٠

وتلخيصا لما سبق ، يمكن القول بأن جملة الانتاج السنوى للمنشأة المقترحة يمكن أنتكون علىالنحو التالى:

٢٨٠	ألف جنيه مصرى قيمة انتاج اللبن الطازج ٠
٥٠٠	ألف جنيه مصرى قيمة منتجات لبنية ٠
٥٠	ألف جنيه مصرى قيمة مبيعات المواليد الذكور ٠
٧٥	ألف جنيه مصرى قيمة الأبقار المستبعدة ٠
٥٠	ألف جنيه مصرى قيمة الأسمدة العضوية المنتجة ٠
٩٥٥	جملة ايرادات المشروع المتوقعة ٠

مستلزمات النتاج :

توجد مبادىء عامة أساسية وضعها الباحثان وهما بصدد صياغة نموذج التغذية لأبقار المنشأة المقترحة وهى:

١ ـ ضرورة تناسب المادة الجافة المقدمة للأبقار بحيث لا يشعر الحيوان بالجوع وبالتالى حدوث خلل فسيولوجى فى عملية الهضم ٠

٢ ـ ضرورة توزيع الاستفادة من كميات الأعلاف الخضراء المنتجة فى مزرعة المنشأة على مدى السنة ٠

٣ ـ الاعتماد أساسا فى التغذية على الأعلاف الخضراء ٠

٤ ـ قدر المقنن الغذائى الشهرى (الحافظ والمنتج) على أساس الوحدة الحيوانية بواقع :

١٨٥ر٧	كيلو جرام معادل نشا
٣٠ر٢	كيلو جرام بروتين مهضوم ٠
٤٥٠ر٠	كيلو جرام مادة جافة ٠

وطبقا للأسباب السابقة بالاضافة الى أن القيمة الغذائية للاعلاف الخضراء الممكن انتاجها من المساحة السابق ذكرها يمكن توضيحها على النحو التالى :

جملة الكمية المنتجة على مدار السنة (بألف طن)	اجمالى القيمة الغذائية معادل نشا (ألف طن)	اجمالى القيمة الغذائية بروتين مهضوم (ألف طن)	المادة الجافة ألف طن
٢٠	٣ر٠	٧ر	١ر٢

وهذه الكمية تكفى لتغذية القطيع المقترح لمدة ٦ شهور بالنسبة لمعادل النشا ولمدة ٩ أشهر بالنسبة للبروتين المهضوم ولمدة حوالى شهر واحد بالنسبة للمادة الجافة ٠

وترتيبا على ما سبق فان الأمر يتطلب شراء الكميات التالية من الأغذية الحيوانية للوفاء باحتياجات أبقار المشروع المقترح :

كسب بذرة قطن قيمتها حوالى ٢٠ ألف جنيه مصرى ٠
شعير قيمتها حوالى ١٠ ألف جنيه مصرى ٠
رده قيمتها حوالى ٥ ألف جنيه مصرى ٠
أملاح معدنية قيمتها حوالى ٢ ألف جنيه مصرى ٠

ملح طعام قيمتها حوالى ٢ ألف جنيه مصرى ٠

تقرير عدد العاملين بالمنشأة :

طبقا للمعدل القياسى لتشغيل العمال وهو ٢٥٠ كيلو جراما من الحليب فى اليوم للعامل الواحد فان العدد الامثل لعدد اعمال المنشاة يقدره البحث بحوالى ١١٥ عاملا مستديما تقدر أجورهم السنوية بحوالى ٢٨ ألف جنيه مصرى ٠

ويتوزع هذا العدد بين مختلف الادارات مثل ادارة آلات الحلب وصيانتها ، وادارة رعاية المواليد ، وادارة الاعمال البيطرية ، وادارة التلقيح الصناعى ، وادارة الالبان وادارة العمليات الزراعية وذلك بنسبة ١٠ ، ٢ ، ٢ ، ٢ ، ٣ ، ١٥ على الترتيب ٠

الخدمات الفنية والتسويقية :

وتتضمن الخدمات البيطرية ، والرعاية التسويقية والاعلام ، ويقدرها البحث بحوالى عشرة آلاف جنيه سنويا ٠

الهيكل الادارى والنظام المالى للمنشأة :

تسند ادارة المنشأة الى مدير عام تختاره الجمعية العمومية للمساهمين ، وتضم المنشأة أقساما للانتاج الحيوانى والصحة والهندسة الريفية والشئون المالية والادارية وهذا يتطلب توفير التخصصات التالية ٠

ـ المدير العام ٠

يفضل أحد المؤهلين بدراسات عليا متخصص فى انتاج الألبان ٠

ـ ٤ مهندس زراعى ٠
تخصص انتاج حيوانى ٠

ـ ٤ طبيب بيطرى ٠

ـ ٢ محاسب ٠

ـ ٦ مراقبين زراعيين ٠

ـ ٤ مراقبين بيطريين ٠

وتقدر أجور ومرتبات الهيكل الادارى بحوالى عشرة آلاف جنيه سنويا ٠

ايجار الأرض الزراعية وتكاليف انتاج المحاصيل الرعوية :

يقترح المشروع لمحدودية الارض الزراعية اقامة المشروع على منطقة اصلاح زراعى على أن يعطى المزارعون ايجارا لأراضيهم طبقا لمبدأ الفرصة البديلة وليس وفقا لقانون الايجار بحيث يضمن التعاقد معهم حدا أدنى عشرين عاما وذلك دفعا لاستقرار المشروع ٠

ولما كان عائد الفدان فى الظروف الراهنة هو فى حدود ثمانية جنيهات فانه يمكن اعتماد مبلغ ٨٠ جنيها مصريا كقيمة ايجارية مبدئية للفدان تزداد سنويا فى اتجاه مواز للرقم القياسى العام للأسعار فى مصر ، هذا فضلا عن مبلغ عشرين جنيها مصريا قيمة مستلزمات انتاج للمحاصيل العلفية ٠

وعلى هذا الاساس فان جملة بند الايجار للأرض الزراعية وتكاليف انتاج المحاصيل العلفية للمنشأة المقترحة يمكن تقديره بحوالى مئتى ألف جنيه مصرى سنويا ٠

ويمكن تلخيص الموقف المالى والاقتصادى للمشروع المقترح فى الجدول التالى:

قيمة أصول ثابتة ومتداولة وعمالة		عوائد المشروع السنوية	
ألف جنيه		ألف جنيه	
٣٠٠٠	انشاءات	٢٨٠	انتاج اللبن الطازج
٢٧	آلات حلابة	٥٠٠	منتجات ألبان
٤٠	آلات انتاج وتجهيز الأعلاف	٥٠	مبيعات المواليد الذكور
٦٠	أجهزة تكييف	٧٥	أبقار مستبعدة
٣٩	مستلزمات انتاج علفية	٥٠	أسمدة عضوية
٢٨	أجور عمال		
١٠	خدمات فنية وتسويقية		
١٠	مرتبات الهيكل المالى والادارى		
٢٠٠	ايجار الأرض الزراعية وتكاليف انتاجية		
١٢٥٠	ثمن الأبقار		

ونظرا لأن الاصول الثابتة لا يتم استهلاكها خلال موسم انتاجى واحد فان توزيع قيمتها على بنود التكاليف يجب أن تتم وفقا لمعدل الاهلاك السنوى وهو ٥٪ فى الانشاءات ١٠٪ فى مختلف الآلات ٠

وطبقا لهذا الاساس فان جملة التكاليف السنوية للمشروع تقد بحوالى ٢٧٠ ألف جنيه بينما تقدر الايرادات الكلية بحوالى ٩٥٥ ألف جنيه محققة بذلك أرباحا تقدر بحوالى ٦٨٥ ألف جنيه سنويا ٠

ويلاحظ أن عائد الاستثمار فى المشروع المقترح يقدر بحوالى ٢١٫٩٪ وهو معدل يفوق كثيرا معظم عوائد الاستثمار فى مختلف المشاريع الانتاجية فى مصر ٠

وأخيرا ، وليس آخرا ، وفى ضوء دراسة الدورة الزراعية المثلى لمحافظة المنيا ـ الجزء الأول من الدراسة ـ فان البحث يقترح تنفيذ المشروع فى المنطقة الوسطى من محافظة المنيا ٠

الشركة المصرية للمعدات الكهربائية

شاهر / سنتويلك

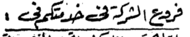
تقوم بتوزيع جميع الأجهزة والمعدات الكهربائية عن طريق فروعها المنتشرة في جميع أنحاء الجمهورية - وتزود البيت الحديث بكل ما يحتاجه من الأجهزة المنزلية .. بالنقد والتقسيط المريح ..

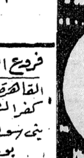
نشاط الشركة :

لمبات كهربائية عادية / فلاش / فلورسنت / بطاريات جافة / محلية ومستوردة / بطاريات سائلة - أدوات كهربائية وأسلاك - ثلاجات - غسالات - أفران بوتاجاز - راديو تليفزيون - مراوح كهربائية ماكينات خياطة - مكاوي كهربائية موتورات - نجف وأباجورات



دراجات وموتوسيكلات ماكينات تريكو ماركة سوبربا صناعة فرنسية تعمل .. اليكترونيا





فروع الشركة في خدمتكم في :

القاهرة - الاسكندرية - المنصورة - الزقازيق - طنطا - بنها - دمنهور - كفر الشيخ - شبين الكوم - المحلة الكبرى - الجيزة - الفيوم - بني سويف - المنيا - أسيوط - سوهاج - قنا - أسوان - بور سعيد - السويس - الاسماعيلية

بحث اقتصاديات انتاج وتصدير الزهور في جمهورية مصر العربية

صلاح الدين محمود حيدر

● بحوث مقدمة فى دبلوم التجارة الخارجية بكلية التجارة وادارة الاعمال جامعة حلوان ، معدة تحت اشراف الدكتور طلعت أسعد عبد الحميد مدرس أدارة الاعمال بكلية التجارة جامعة المنصورة ٠

● **المقـــدمة :**

تتزعم الصناعة فى الواقع مدينة العصر الحاضر ومما لا شك فيه أن العلم قد وصل الى نتائج عظيمة وسيستمر فى هذا الاتجاه من التقدم الصناعى مضيفا الى هذه المعلومات قدرا آخر أعظم منها شأنا وأكبر أثرا ٠

وتمشيا مع هذه النظرية عملت جمهورية مصر العربية بكل طاقاتها على تركيز اهتماماتها فى بادىء الامر على تحويل اقتصادها القومى معتمدة أساسا على ما يمكن أن يحقق من تقدم صناعى يقف جنبا الى جنب مع الموجود فعلا من الانتاج الزراعى ٠ دون أن يكون فى التخطيط الجديد أى تفكير لاهمية الزراعة التى لا تقتصر على مجرد أنها تمد العالم بالغذاء فقط ولكن لانها تغذى بعض الصناعات أيضا بالمواد الاولية اللازمة لقيامها ولم يكن من المستطاع أن تقوم المدينة الهائلة فى الماضى ولا نتصور قيامها فى المستقبل على الصناعة وحدها ٠ اذ أن الاوساط الحضرية فى الدول المتقدمة التى نشاهدها الآن ـ قامت على دعائم زراعية متطورة وستظل كذلك حيث لا يمكن أن تزدهر المدينة على الصناعة وحدها ٠

● **الانتاج الزراعى والاقتصاد القومى :**

أن خير دليل على ما نشاهده فى الدول النامية خاصة جمهورية مصر العربية من التقدم الملموس ما حققته فى مجال الصناعة الا أننا مازلنا نعتمد أساسا فى صادراتنا على الانتاج الزراعى خاصة المحاصيل التقليدية كالقطن والارز والبصل ٠

لذلك لابد من وضع تخطيط شامل مرتبط بالاتفاقيات التجارية والتعاقدات المختلفة مع الدول التى يمكن أن تستهلك صادرات جمهورية مصر العربية من مختلف الحاصلات ومن هنا فاننا نقف أمام ظاهرة حقيقية وهو أنه كلما كان فى الامكان تنويع الحاصلات الزراعية وعدم الاقتصار على المحاصيل التقليدية فى التصدير حتى لا يتعرض اقتصادنا لهزات بين الحين والآخر اذا انخفض سعر أى سلعة من السلع التقليدية التى اعتدنا على تصديرها ولكن لو زاد عدد السلع وتباينت أنواعها لكان فى ذلك حماية لاقتصادنا اذا ما انخفضت احدى السلع المصدرة من جهة السعر أو زاد المعروض منها أو صادفت أى عقبة فى سبيل تدفقها الى الاسواق الخارجية بسبب التغيرات التى قد تحدث فى تطوير الصناعة أو أذواق المستهلك اذ أن تطور صناعة الالياف الصناعية وبالتالى عدم الحاجة الى غزل القطن مستقبلا الامر الذى سيؤدى حتما الى ضرورة خفض المساحة المنزرعة بالقطن آجلا أو عاجلا وبالتالى لابد من وجود التخطيط العالمى والمحلى الكامل والمدارس لسد فراغ المساحة سوف تستنزل من مساحة القطن بالمحاصيل غير التقليدية ٠

وكذلك فان الاقتصاد فى مجال الانتاج الزراعى على الحاصلات التقليدية يجعل الاسواق الاجنبية أمامنا مغلقة ولذا يجب التنويع فى الانتاج حتى نجد مجالات جديدة نحصل منها على العملات الصعبة التىنساند بها مشروعاتنا الصناعية ٠ ومن الواضح أن الاعتماد فى تجارة صادراتنا الزراعية على المحاصيل التقليدية فقط أصبحت فكرة قديمة يجب أن تتطور بشكل علمى وجاد الى الاتجاه نحو تنويع الانتاج الزراعى وادخال بعض المحاصيل الهامة من وجهة النظر الاقتصادية فى قائمة صادراتنا الزراعية كالفاكهة والخضر والزهور مع ضرورة اتباع سياسة معينة وواضحة فى تصديرها خاصة وأن التقدم فى وسائل انتاجها قد فاق الكثير بالتقدم فى وسائل تصريفها وتحقيق السياسة الاقتصادية التى تحقق المساواة النسبية فى توزيع الاهتمام بين المحاصيل التقليدية وغير التقليدية ٠

الزهور كسلعة نموذجية للتصدير :

فالزهور تعتبر كسلعة نموذجية للتصدير بالرغم من أنها سلعة كمالية وذلك اذا ما خطط لها تخطيطا سليما على أساس هذه السلعة فى أسواق الدول المتقدمة واعتنى بانتاجها الاعتناء الذى يصل بها الى مستوى الدول التى سبقتنا فىهذا المضمار ٠

وللوصول الى المستوى الذى يمكن فيه منافسة أى دولة منتجة ومصدرة للزهور يجب اتخاذ خطوات رئيسية نذكر بعضها على سبيل المثال لا الحصر :

أولا : الانتاج وعقباته :

١ ـ الانتاج :

لقد تمكننا من العمل على تنويع الانتاج واقامة أحد المشروعات الهادفة من الوجهة الانتاجية لانتاج أصناف ممتازة مطابقة للمواصفات المطلوبة فى الاسواق المستوردة لها وبالرغم من ذلك نجد أن أهم العوامل التى تقف فى سبيل زراعة محاصيل الزهور التصديرية والتوسع فى انتاجها وتصديرها هو عدم تنظيم تجارتها

وتسويقها فهى وأن كانت تخضع لميزان العرض والطلب فى الاسواق الخاصة خلال موسم الشتاء حيث يكسوا الجليد كل مناطق أوربا فى الوقت الذى يمكن للمنتج المصرى أن يعمل على انتاج أزهار ممتازة على درجة كبيرة من الجودة والكفاءة التصديرية ٠ وذلك فهى فى حاجة الى عناية كبيرة فى انتاجها والحفاظ عليها اثناء التعبئة والشحن للتصدير ولذلك فانه يستوجب أن تستوفى فيها الشروط الآتية من جهة الانتاج :

١ ـ أن تستوفى جميع العوامل التى تتكاتف على اظهار كل نوع من الزهور فى احسن حالاتها وذلك يقضى بان تكون قوية النمو ـ ناميه فى بيئة وتربة مناسبة لها ـ خالية تماما من أنواع الامراض الفطرية أو الفيروسية أو الفسيولوجية او الاصابة بأنواع الحشرات المختلفة ٠

٢ ـ أن تكون ذات صفات تجاية صالحة بأن تكون طازجة عند وصولها للمشترى أو المستوردة فاذا كانت من الورد :

(أ) أن تكون من الانواع التى من خواصها أن يخرج الفرع الثمرى (الزهور) من الساق الاصلية خاليا من الفروع الثانوية (وهناك انواع من الورود تتميز أشجارها بهذه الصفة) ٠

(ب) أن يكون تفتح الوردة بطريقة لاتفقدها جمالها بعد قطفها الى اخر حياتها تزيل (وهناك أنواع من الورود تتميز بذلك) وهى البكارة ولونها أحمر برتقالى فاتح والروج ـ مياند ولونها أحمر والسوبر ستار ولونه أحمر فاتح والكوين اليزابيث ولونها بامبى وكريزلر امبريال ـ ولونها أحمر غامق ٠

(جـ) أن تكون بطيئة التفتح أى طويلة العمر ٠

(د) أن تكون شجرتها مقاومة لاغلب الامراض الفطرية ٠

(هـ) أن يكون الحامل الزهرى صلب سميك لا يقل طوله الطبيعى عن ٥٠ سم ٠

(و) أن تكون الساق والاوراق خالية من أى عيوب طبيعية أو صناعية ـ (تمزق أو خدوش) ٠

أما اذا كانت من الابصال فيستوجب أن تتميز الابصال المقطوفة بالاتى :

(أ) أن تكون تامة النمو لاقصى درجات نموها ٠

(ب) خالية من أى أمراض ٠

(جـ) ذات ألوان صادقة (غير باهتة أو متغيرة بسبب الامراض أو بسبب نوع التربة أو الجو غير الملائم أو بسبب مياة الرى أو التسميد بالاسمدة الكيماوية غير الملائمة ٠

(د) أن تكون أوراقها مخضرة ليس بها أى عيوب طبيعية أو صناعية ٠

(هـ) وأن تكون دائما من الاصناف ذات الالوان المرغوبة فى الاسواق ٠

٢ ـ عقبات الانتاج مقارنة بما يحدث فى البلاد المنافسة :

١ ـ عدم الاهتمام باكثار الاصناف المختلفة اكثارا محليا ٠

٢ ـ تكرار استيراد تقاوى زهور التصدير عاما اخر علما بأن البلاد التى نستورد منها التقاوى بلاد منافسة (هولندا) وبسؤال المختصين بوزارة الزراعة يتضح لنا أننا نقوم باستيراد أصناف أبصال الجلاد يولس من الاصناف المتكررة استيرادها عاما بعد اخر ولا تهتم بالبحث عن اصناف مستحدثة متعللين بأن استيراد هذه الاصناف أدخل فى اعتبارها أذواق البلاد التى تصدر اليها الزهور وهو أمر غير ثابت اذ لم تختبر أذواق هذه البلاد فى قبولها للاصناف المستحدثة وذلك لعدم وجودها ٠

٣ ـ عدم الاهتمام بايجاد أحسن السبل لتخزين التقاوى والابصال على أحدث الطرق العلمية بمعنى عمل التقارب على درجات الحرارة والرطوبة والضوء المناسب لتخزين الابصال حتى لا تفسد أو يحدث بها انبات سابق لاوانه بدبل استيراد أبصال عاما بعد آخر لعدة سنوات مما يثبت أن هناك أبصالا من السابق استيرادها والتى مفروض صلاحيتها للزراعة بعد قطف زهرها للسنين التالية ٠

أما اذا كان الغرض من الاستيراد هو تغيير البيئة فهذا أمر مردود عليه اذ يمكن تغيير البيئة من حيث التربة والمناخ بين محافظات جمهورية مصر العربية حيث يوجد اختلاف فى الحرارة والرطوبة وأنواع التربة بين المحافظة ٠

٤ ـ اقتصار الانتاج على أنواع معينة للتصدير فى حين أنه من المؤكد أن هناك أصنافا أخرى لاتنتج ولاتصدر ولكن يمكن أن تصل لمستوى الاصناف المصدرة من حيث الاقبال عليها ولكن السبب هو عدم الاهتمام بالدرجة الكافية المقصود بها زيادة حجم الصادر من هذه السلعة (الزهور) وهذه الاصناف هى :

القرنفل ـ التيوليب ـ الزنبق النصف مجوز ـ الاوركيد ـ الداليا الشتوى ـ زهور أخرى مثل : ـ الدلفنيوم وبسله الزهور والبنفسج وأنواع النرجس ـ والدفودليز هذا بخلاف أنواع الكريزانتم فى الخريف (الاراولا) ٠

واذا قارنا هذه الحالة بما يحدث فى أولى البلاد المنتجة لانواع الزهور المختلفة وهى : ـ هولندا (لانتاج الابصال وفرنسا (لانتاج الورد والقرنفل) والولايات المتحدة (لانتاج جميع الابصال والزهور) وانجلترا (لانتاج الورد والزهور) ٠

فنجد أن هذا الاهتمام بهذا النوع من الانتاج بلـغ شوطا بعيدا ونضرب مثلا لذلك :

١ ـ هولندا تنتج بعض الابصال للتصدير صـــناعيا تحت ظروف حرارية ورطوبة خاصه فى مساحات ضخمة (صوب زجاجية) تصل مساحة الصوبة الواحدة حوالى ٢٠ فدنا) وذلك ـ لامكان تصديرها فى موسم الشتاء ٠

٢ ـ انجلترا تعطى جوائز مالية ضخمة الى حوالى ١٠ آلاف جنيه اســترلينى للفائز بالجـائزة الاولى فى انتاج نوع جديد مقبول تجاريا من أنواع الورد ٠

٣ ـ يصرف أصحاب المزارع الخاصة بأمريكا مبالغ ضـخمة على أبحـاث عملية للمتخصصين بالجامعات لانتاج أنواع مستحدثة أو طرق اقتصـادية جديدة فى انتاج الورد والزهوز ٠

ثانيا ـ تسويق الزهور وتصديرها :

تصدر الزهور المصرية الى كل من :

الاتحاد السوفيتى وسويسرا وألمـانيا الغربية وهولندا والسويد وفرنســا وايطاليا والنمسا ولبنان والـكويت وسوريا ٠

ونظرا لدخول القطاع الخاص فى مجالات التصدير الزراعيـة لكل من الاســواق العالمية وعـدم غلق بعض الاسواق الاوربية على شركات القطاع العام الامر الذى أدى الى زيادة الصادرات بشكل ملحوظ ٠

ومما يبشر بالخير أن استمرار القطاع الخاص فى التصدير لكل الاسواق العالمية سوف يؤدى الى تحقيق أرقام تصديرية عالية أن شاء الله ٠

أنواع محدودة من الزهور وهى :

الورد ـ الجلاديولس ـ التبروز (الزنبق) واذا أردنا البحث عن أسباب الاقتصار على هذه الاصناف فقط فمن المرجح أن الاسباب تنحصر فى الآتى :

١ ـ أن هذه الاصناف تلقى اقبالا عليها فى الاسواق المستوردة مع العلم بأنهـا لاتنفرد وحـدها بمثل هذا الاقبال ٠

٢ ـ أن الورد بصفة عامة يعتبر الزهوة الاولى التى تحوز الاقبال فى جميع الاسواق وفى جميع الاوساط فهى سلعة مضمونة للتسويق ٠

٣ ـ أن بعض هذه الاصناف مثل الزنبق ينمو جيدا فى البلاد الدافئة وتعتبر من الزهـور المحبـوبة لرائحتهـا الزكية ٠

كل هذا فضلا عن احتمال هذه الاصناف للتصـدير (مثل احتمال ـ الشحن ٠٠٠ الخ) ولكن هناك أنواع أخرى والسابق الاشارة اليها وهى : القرنفل والتيوليب والزنبق النصف مجـــوز والاوركيد والداليا الشـتوى وزهور أخرى مثل الدلفنيوم وبسلة الزهور والبنفســج وانواع النرجس والدفودليز هذا بخلاف انواع الكريزاسم فى الخريف (الاراولا) ٠

تلقى نفس الاقبال وربما تأتى أكثر وتتحمل أيضـا الشحن والتصدير ولكنها تحتاج الى تخصص وعناية فى انتاجها ٠

الشحن والتصدير :

يجب توافر جميع مستلزمات التعبئة والتخزين (لفترة قصيرة) والشحن بطريقة لاتدع مجالا للمزاحمــة فى العرض والمحافظة على مواعيد التصدير ووصول السلعة بحالتها الممتازة ٠ حيث قد توصلت الدول المصدرة الى أبحاث طويلة الى امكان تعبئة الزهور فى عبوات تتوافر فيها الشروط الآتية :

١ ـ عدم احتكاك الزهور المقطوفة ببعضها أثناء النقل والشحن حتى لا يتسبب احتكاكها فى وجود جروح بها يفقدها مواصفاتها المطلوبة ٠

٢ ـ تغطية الساق من أسفل (مكان القطع) للمحافظة على كمية المـاء الموجودة فى ساق الزهرة حتى لا تجف وتفقد رونقها ٠

٣ ـ التعبئة فى صناديق مناسبة للحجم خفيفة الوزن متينة الاحتمال بشرط أن تكون حسنة المظهر تتناسب مع ما بداخلها من سلعة ٠

٤ ـ استعمال قصاصات الورق للتحبيش حول الزهور التى يكون فى كل حزمة مالا يتعدى عشر زهرات أو تقل حسب نوع الزهرة وملفوفة بالورق الرقيق السابق ذكره وموضوع على قصاصات الورق المذكور ٠

بعض مشاكل التصدير والحلول العملية للتغلب عليها :

أ ـ تكاليف الشحن :

ان الزهور من أسرع المحاصيل التصديرية تعرضـا للتلف ، الامر الذى يحتم شحنها بالطائرات الى الاسواق الخارجية وفيما يلى أهم ما يصادف ذلك من صعوبات ٠

١ ـ ارتفـاع تكاليف الشحن التى وضـعتها منظمة الطيران الدولية من القاهرة الى معظم دول أوربا ٠

ولذلك يجب العمل على بذل المحـاولات الجـدية مع منظمة الطيران الدولية لتخفيض أسعار الشحن ٠

٢ ـ الاعتمـاد على شـحن الرسائل المصـدرة على الفراغات الموجودة فى طائرات الركاب واحتمال تأجيل الشحن لعدم وجود الفراغات الكافية وبالتالى مدى ما لذلك من تأثير على جودة الازهار بالاضافة الى أن رحلات

طائرات الركاب الى أوربا تبدأ بعد الثالثة صباحا مما يؤدى الى تأخير وصول الرسائل الى ما بعد انتهاء سوق الزهور بنفس اليوم والاضطرار لبيعها فى اليوم التالى لوصولها ·

٣ ــ عدم وجود خطوط طيران مباشرة بين القاهرة وأهم بلدان الدول الاسكندنافية ولذلك فاننا نضطر الى شحن الرسائل المصدرة على أكثر من طائرة حتى تصل الى البلاد المستوردة لها وهذا بالتالى يؤدى الى تأثر الازهار وسرعة تلفها نظرا لطول بقائها داخل الكرتونات ·

وللتغلب على صعوبات الشحن لابد من عمل اتفاقية مع شركات الطيران لوضع برنامج للشحن على طائرات البضائع بأسعار مخفضة خاصة وأننا يمكن أن نقوم بتصدير كميات لا بأس بها من الخضر والزهور يوميا مما يهيىء فرصة لملء فراغ طائرات كاملة لشحن هذه البضائع وبذلك يمكننا التغلب على أهم مشاكل الشحن وهى :

- ارتفاع تكاليفه ·
- وصول الشحنة مباشرة الى مطارات الوصول ·
- بيع الازهار طازجة فى يوم وصولها الى أسواقها ·

٤ ــ ارتفاع تكاليف التخليص على الرسائل وكثرة الرسوم والتمغات ·

ونرى العمل على تنظيمها والحد من التغالى فيها ·

ب ــ التوصيات :

١ ــ نرى تكوين رابطة أو اتحاد أو جمعية تعاونية تضم القطاع الحكومى والقطاع الخاص لها مجلس ادارة يشرف فنيا واداريا على جميع مراحل التصدير من بدء الانتاج الى نهاية الشحن وان يكون بالمجلس مراقبون من قبل الحكومة لمراقبة تنفيذ المواصفات وتحديد المواعيد وضبطها والاتصال بشركات الطيران لموافقة ميعاد القطف والتعبئة والشحن مع بعضها ·

٢ ــ التحكم فى مواعيد الزهور للقطف بحيث تتناسب مع قلة الزهور فى الاسواق المستوردة وهو موسم الشتاء المبكر بالنسبة للزهور المصدرة حاليا وكذلك بالنسبة للزهور المقترحة والسابق الاشارة اليها · ولذلك لابد من ايجاد طريقة خاصة لانتاجها لكى تصلح لاعطاء انتاج مبكر وبذلك يمكن الحصول على أحسن الاسعار فى بداية كل موسم تصديرى وهو ما يجب أن تهتم به الدولة التى تحرص على زيادة قيمة صادراتها دون حاجة الى زيادة الكميات ــ المنتجة أو المصدرة ·

٣ ــ انشاء حقول أبحاث نموذجية حكومية فى جهات مختلفة الاجواء والتربة لاستنباط أصناف جديدة تتمشى مع لاذواق العالمية ·

٤ ــ رفع مستوى الزهور فى الكليات والمعاهد الزراعية وزيادة التخصص فيها على المستوى العالى الموجود حاليا ·

٥ ــ ارسال بعثات فنية للبحث عن أصناف برية من الزهور أو الابصال يمكن اقلمتها على أن تمتاز هذه الاصناف بجمال منظرها ــ وصلاحيتها تجاريا (ولكى يمكننا تفهم قيمة هذا العمل يكفى أن ــ نذكر مثالا على أنواع استحدثت من الزهور وظهرت فى المعارض السنوية كانت أرباح منتجيها فى السنين التالية لعرضها تبلغ مئات الآلاف من الجنيهات لمجرد بيع نباتات منها ·

٦ ــ البحث عن أسواق جديدة خاصة فى الدول الاوربية الغربية التى يرتفع فيها مستوى الاقبال على الزهور ونقترح لذلك : سويسرا وانجلترا وألمانيا الغربية والسويد والبلاد الاسكندنافية بصفة عامة ·

٧ ــ اعطاء امتيازات جمركية للجهات المصدرة لتقليل مصاريف الشحن حتى يمكنها منافسة البلاد المصدرة الاخرى فى الاسعار ·

٨ ــ انشاء مصانع خاصة لانتاج مستلزمات التعبئة والشحن أو اعطاء نسبة من قيمة الكميات المصدرة للجهة المصدرة مع التصريح لها لاستيراد مستلزمات التعبئة والشحن ·

٩ ــ ايجاد سيارات نقل بها تبريد خاص لحفظ صناديق الزهور أثناء عملية النقل ·

١٠ ــ ايجاد غرفة خاصة بالمطارات لحفظ صناديق الزهور اذا ما اختلفت مواعيد الشحن بالطائرة مع ميعاد التجهيز للشحن ·

١١ ــ الاكثار من اقامة المعارض الداخلية المتخصصة مثل معرض الكريزانتم الذى تقيمه جمعية فلاحة البساتين المصرية بالقاهرة كل عام فى حوالى منتصف شهر نوفمبر وتعرض فيه أزهار الكريزانتم بألوانها الجميلة التى تزيد عن العشرين لونا من كل الاصناف المجوز والمفرد وكذلك أزهار الربيع الذى يقاوم فى منتصف شهر مارس وتعرض فيه أزهار السنراريا والبرميولا والبيجونيا والفريزيا وأزهار الحوليات الشتوية ·

١٢ ــ نشر الوعى بين طبقات الجمهور لزيادة القوة الشرائية داخليا ·

١٣ ــ انشاء صندوق لدعم عملية الانتاج والتصدير على أن يمول بمعرفة المنتجين والمصدرين ويقوم بتقديم المساعدات اللازمة لهم فى الحدود التى يتفق عليها ·

١٤ ــ اعطاء أسماء رنانة مشوقة لاصناف الزهور التى تتميز بها بلادنا عن البلاد الاخرى ·

١٥ ــ عمل الدعاية الكافية فى البلاد المستوردة مع عمل اتصالات مباشرة بالمستوردين وعمل التسهيلات الكافية التى ترضى المستورد وتكسب البلاد أسواقا جديدة وفى نفس الوقت لا تكون مجحفة للمصدر ·

صلاح الدين محمود حيدر

الشركة العامة للأعمال الهندسية

THE GENERAL ENGINEERING COMPANY





النشاط التجاري

استيراد معدات النقل (السيارات - معدات الطرق والأوناش - الجرارات والمعدات الزراعية .
استيراد المعدات الهندسية (الآلات ومعدات الورش - معدات البترول والتعدين والاطفاء - المعدات الميكانيكية والكهربائية
استيراد المعادن والمتنوعات
أعمال التصدير

وكلاء

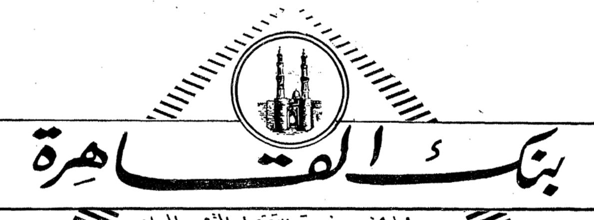
وكلاء لمختلف الشركات العالمية ومنها على سبيل المثال :
رينولد - بلكنكار - لارسن - تيسين - كيرلوسكار - بومار
اماندوس كاهل - ليستر - بركنز - آسيا - ومستجهاوس
فيام - اء يساب - هندوستان - جوديير - رينولدز - وابكو
كوهرنج - ديناباك - فلايت .

النشاط الهندسي

تنفيذ مشروعات تركيبات المهمات الميكانيكية والكهربائية لمحطات توليد الكهرباء والمصانع ومحطات الطلمبات .
تنفيذ عمليات الإنارة والشبكات الكهربائية للفنادق والمستشفيات ومحطات الارسال .
تركيب وصيانة أعمال التليفونات وأجهزة الاشارة والساعات الكهربائية .
تركيب وصيانة واصلاح أجهزة الاشعة والأجهزة الطبية الكهربائية
مراكز لخدمة وصيانة السيارات والجرارات (بالقاهرة والاسكندرية)

المركز الرئيسي
والإدارة العامة للشئون التجارية :
١١/٩ شارع عرابي - القاهرة
ت ١/٤٩٢٩٤ أربعة خطوط

القطاع الاداري : ٣٧ ش طلعت حرب - القاهرة ت : ٤٤٣٦٦٦
القطاع الآلي : ٢٦ ش شريف ت : ٩٧٤١٣٠
قطاع الشرق : ٩ ش الشريفين ت : ٥٤٧٣٦٠


بنك القاهرة

تطوير وتبسيط نظم التأمين الاجتماعي

صبري عبد المطلب سعيد

(الفصل الثاني)

المحور السلوكي والانساني في ترشيد نظم التأمين الاجتماعي

ان تزايد الاهتمام بالمشكلات الادارية في كثير من الدول النامية ، واتخاذ العديد من الاجراءات لاحداث التطورات والترشيد الادارى فى العديد من المشروعات والمنظمات ، قد أوضح أنه فى معظم الحالات فان مشكلات الادارة ليست بالضرورة مشكلات فنية او تكنولوجية بقدر ما هى مشكلات انسانية ٠

اذ أن الاهتمام بالادارة والاصلاح الادارى لا يمكن أن يتجاهل مشكلات البشر الذين تتعامل معهم الادارة ، فالضغوط الناشئة عن السلوك الانسانى فى منظمات الاعمال تحتاج لمعالجتها الى فهم عميق للاسباب والدوافع وراء المظاهر السلوكية ومن ثم أصبحت اهم ادوات الادارة فى تحليل مشكلاتها واتخاذ القرارات المناسبة فيها ٠

ولم يكن اكتشاف البعد الانسانى للادارة أمرا سهلا بل لقد تعاقبت فترات طويلة من الفكر والتطبيق الادارى كان العنصر الانسانى فيها مهملا أو متجاهلا بدرجات مختلفة ٠

غير أن هناك أسبابا مختلفة كان لها فضل اثارة الاهتمام بدراسة وتحليل السلوك الانسانى ٠ وقد نبعت هذه الاسباب أساسا من الطبيعة الخاصة لمنظمات الاعمال (ومنها هيئات الضمان الاجتماعى) ، ومن هذه الاسباب مايلى :

١ ـ أن منظمات الاعمال (ومثلها هيئات التأمين الاجتماعى) تلعب دورا خطيرا فى التأثير على الاقتصاد القومى ٠

٢ ـ أن منظمات الاعمال تضم تجمعات هائلة من الموظفين كما ترتبط بها نوعيات مختلفة واعداد كبيرة من المتعاملين معها ، ومن ثم فهى تقوم على خدمة الانسان ، وهى تحقق أهدافها بجهد الانسان ، وهى محكومة بنظم وقواعد يحددها الانسان ٠

٣ ـ أن المادة المكونة لادوات وعناصر تأدية الخدمة لا قيمة لها الا بالانسان ، فالعمل الانسانى هو مصدر كل القيم ، ولزيادة تلك القيمة لابد معرفة ماذا يدفع الانسان للعميل اكثر ٠

لذلك فان الادارة تصل الى نتائجها الاساسية من خلال العمل الانسانى بأشكاله المختلفة ، أى أن السلوك الانسانى هو محور الارتكاز الرئيسى فى توجيه العمل الادارى ، الذى يحقق أهدافه تبعا لذلك من خلال العمل الانسانى ٠ وبالتالى فان قدرة الادارة على تحقيق ما تصبو إليه من أهداف يتوقف على ما تقوم به مجموعات مختلفة من الافراد من تصرفات وانفعال ٠ وأن العنصر الانسانى (ممثلا فى انماط السلوك المختلفة التى تصدر عن الافراد فى المواقف المتباينة) يعتبر عاملا اساسيا فى تحديد نتائج العمل فى مختلف المجالات الادارية ٠

وحين نعيد النظر فى مكونات العملية الادارية فى أى منظمة من المنظمات ، مهما كان نشاطها ، نجد أن السلوك الانسانى يمثل عاملا مشتركا فى كل منها ٠

فالتخطيط يتبلور فى الاختيار من بين البدائل ، ومن ثم فان كفاءة التخطيط وفاعليته تعتمدان على نوعيات الافراد القائمين بعملية التخطيط ، كما أن الافراد الذين يتولون مهام تنفيذ الخطط يلعبون أيضا دورا أساسيا فى تحديد مستوى التنفيذ ودقته ٠

ويصدق هذا القول على كافة الانشطة الادارية الاخرى حيث يمثل الانسان الصفر الاساسى الذى يقرر مستوى الاداء ويحدد بذلك درجة النجاح المتوقعة للنشاط ٠ وحيث تختلف مجالات العمل الادارى وتتعدد فئات الافراد المتعاملين مع الادارة ، فان السلوك الانسانى يصبح أكثر أهمية وخطورة فى تحديد نتائج العمل الادارى ٠

وطالما أن للسلوك الانسانى أهمية قصوى فى تحديد نتائج الادارة فانه يتعين تحديد السياسات التى يمكن للادارة عن طريقها أن تضمن مساهمة الافراد بالقدر اللازم لتحقيق أهدافها ٠

ولا شك أن هناك أساليب متعددة يمكن للادارة استخدامها فى توجيه السلوك الانسانى منها :

١ ـ اختيار انسب العناصر للعمل ٠

٢ ـ توفير المناخ المناسب للعمل ٠

٣ ـ خلق جو من العلاقات الانسانية ٠

٤ ـ توفير الحوافز المناسبة للافراد ٠

٥ ـ توفير الاتصالات الفعالة ٠

٦ ـ توفير القيادة الصحيحة والتوجيه السليم ٠

٧ ـ اشتراك الافراد فى تخطيط وتنظيم العمل المنوط بهم تنفيذه ٠

٨ ـ التدريب العلمى والتنمية المستمرة للعاملين ٠

٩ ـ تحديد العلاقات التنظيمية ومنع التضارب والازدواج فى الاداء ٠

١٠ ـ توضيح الاختصاصات ودقة توزيع المسئوليات ٠

العامل الانسانى فى نظام التأمين الاجتماعى :

واذا كان العامل الانسانى على هذا القدر من الاهمية والخطورة فى منشآت الاعمال ، فان هذا الاتجاه يكتسب اهتماما متزايدا بمنشآت التأمين الاجتماعى لما تتميز به من طبيعة خاصة تجعل للعامل الانسانى دورا بارزا فى النظام ٠

فبالاضافة لما للسلوك الانسانى من مكانة متميزة فى كافة مكونات العملية الادارية فى المنظمة أيا كانت ، فان له تاثيرا خاصا تنفرد به منشآت التأمين الاجتماعى على وجه الخصوص ، ويمكن التمثيل لمجالات تاثير الجوانب السلوكية والانسانية فى منشآت التأمين الاجتماعى على النحو التالى :

اولا ـ أن الغالبية العظمى من المتعاملين مع النظام هم من العمال أو المستفيدين من بعدهم ، ولا شك أن الوقت الذى يحتاج فيه العامل أو ورثته الى خدمات التأمين الاجتماعى يعتبر من أضعف فترات حياة الشخص وأكثرها حساسية ٠ فهو اما عاجز عن العمل وانقطع دخله ويسعى للوصول على تعويض يقيم أوده هو ومن يعولهم ، واما بلغ سن الشيخوخة ويرغب فى معاش يستعيض به عن دخله المنقطع ، واما مريض أو مصاب أو متعطل وانقطع دخله لأى من هذه الاسباب ويلجأ للتأمين الاجتماعى للاستفادة من مزاياه المقررة فى تلك الحالات ، واما أن يتوفى العامل ويترك عائلته دون عائل فلا يجدون غير نظام التأمين الاجتماعى منقذا لهم ٠

ومن هنا فان العلاقة بين منشأة التأمين الاجتماعى والمستفيدين من مزاياها هى علاقة انسانية بالدرجة الاولى تتعامل فيها المنشأة مع أشخاص ضعفاء مشكلتهم الاساسية الحصول على دخل يكفى حاجاتهم الاساسية ٠

ثانيا ـ يترتب على النتيجة السابقة أن قرارا بالغاء نموذج معين من تلك التى تطلب من المستفيدين للحصول على المزايا ، أو توحيد وادماج بعضها ، أو قرارا مماثلا بتبسيط اجراءات الحصول على المزايا وتسهيل التعامل مع النظام والغاء الخطوات الزائدة ، لا شك أنها قرارات لها جانبها الانسانى الذى لا يمكن اغفاله ٠

ثالثا ـ كذلك فان الجانب الانسانى يتضح جليا من الاجراءات التى تقوم بها أجهزة التأمين الاجتماعى لتدعيم الثقة بينها وبين كل من أصحاب الاعمال والعمال المؤمن عليهم والمستفيدين من بعدهم ، فانتظام حسابات أصحاب الاعمال وسهولة تحديد مراكزهم المالية لدى النظام والدقة فى حفظ ما يقدمونه من مستندات هو بلا شك مبعث على ثقة أصحاب الاعمال فى هذا النظام ٠

كذلك فان الوجه الآخر فى تبادل الثقة هو ما يبديه جهاز الضمان من ثقة فيما يقرره أصحاب الاعمال من بيانات العاملين لديه ٠ فادلاؤهم بالبيانات الصحيحة عن عدد العمال وأجورهم ومدة خدمتهم مبعث على ثقة النظام فى أصحاب الاعمال ٠ ولا شك أن حرص أصحاب الاعمال على صحة ما يقدمونه من بيانات الى نظام التأمين الاجتماعى هو ناحية سلوكية بالدرجة الاولى ٠

وعليه فان تدعيم الثقة بين أجهزة التأمين وأصحاب الاعمال له جانبه السلوكى الذى لايمكن الاستهانة به

رابعا ـ تسعى نظم التأمين الاجتماعى دائما الى تدعيم وزيادة ما تمنحه من مزايا للمؤمن عليهم وتخفيف شروط منحها واذا ما نظرنا الى هذا الهدف بدقة نجد أنه فى فحواه ينطوى على أهداف وبواعث انسانية بالدرجة الاولى اذ أن السعى لتحقيق هذا الهدف ينبع من الحرص على صالح المؤمن عليهم ٠ ومراعاة لسد احتياجاتهم المعيشية وتعويض الجزء الاكبر من دخلهم المفقود حتى لا يتأثر مستوى معيشتهم ٠

واذا كانت زيادة المزايا وتدعيمها من الاهداف الحيوية لنظام التأمين الاجتماعى وأكثرها أهمية فان رفع معدلات الاشتركات التى قد تعرض على أصحاب الاعمال والعمال لتمويل تلك الزيادات قد تعتبر أمرا حتميا ومصاحبا لتقرير تلك الزيادات فى اغلب الحالات ، غير أن نظم التأمين الاجتماعى ليس لها السلطة المطلقة فى زيادة الاشتراكات والمزايا ، اذ انه بالرغم من صحة ذلك من الناحية الاكتوارية البحته فان نظام التأمين قد يجد نفسه مضطرا الى تعديل سياساته مراعاة لبعض النواحى الانسانية والسلوكية الهامة من وجهة نظره ٠

اذ أن قدرة العمال وأصحاب الاعمال على قبول أى زيادة فى معدلات الاشتراكات ، وتأثير هذه الزيادات على تعاون أصحاب الاعمال مع النظام ومدى تقبلهم لها واحتمالات تهربهم من النظام ككل ، ومدى قدرة العامل على تحمل زيادة الاشتراكات ، ومن المؤكد أنها كلها قرارات تحتاج قبل أى دراسة اكتوارية ، الى نظرة انسانية وتحليل سلوكى قبل اصدارها ٠

خامسا ـ تحاول نظم التأمين الاجتماعى أن تضع ضمن اجراءاتها من الضمانات والقيود التى تمنع من استغلال النظام استغلالا سيئا من جانب بعض العمال بغية الحصول على المزايا أو زيادتها بطريقة غير مشروعة ٠ ولا شك أن محاولات الاستغلال السيىء للنظام من الجوانب السلوكية التى توليها أجهزة الضمان الاجتماعى اهتماما خاصا ٠

سادسا ـ أما اذا مارجعنا الى بيانات التفكير فى ادخال نظم التأمين الاجتماعى فى أى دولة فاننا نجد أن تلبية الحاجات والمتطلبات الانسانية للافراد المشمولين بالنظام هو من أولى الدوافع للاخذ بنظم التأمين الاجتماعى أو تطويرها فكأن الجانب الانسانى يتغلغل فى النظم التأمينية من بدايتها وطوال تاريخها الطويل ٠

أدوات المدخل السلوكى والانسانى فى عملية الترشيد والتطوير :

أصبح واضحا لدينا الآن أن ترشيد وتطوير الادارة عملية تعتمد فى نجاحها ليس فقط على بعض العناصر الادارية والتنظيمية بل تتوقف أيضا على مدى النجاح فى الاستعانة بمفاهيم العلوم السلوكية ووضعها فى التطبيق بعد أن انعكست هذه المفاهيم فى كثير من مجالات العمل الادارى ٠

أما وقد اتضح لدينا أن لمنشآت التأمين الاجتماعى تجربة خاصة ونموذج متميز لتغلغل وانعكاسات المفاهيم السلوكية فى مختلف نواحى العمل سواء الادارة منها أو الفنية ، فانه لابد من القول أنه لترشيد نظم الضمان الاجتماعى من وجهة النظر الانسانية والسلوكية يتعين الجمع بين نوعين من الاجراءات الواجبة :

أولا ـ مراعاة النواحى السلوكية فى كافة مكونات العملية الادارية (وهى العامل المشترك فى كافة المنشآت) من تخطيط وتنظيم ورقابة ومتابعة ٠

ثانيا ـ اعطاء الجوانب الانسانية والسلوكية فى العملية التأمينية أهميتها التى تستحقها سواء فى حالات تدعيم المزايا أو زيادة الاشتراكات أو تدعيم الثقة بين جهاز التأمين وأصحاب الاعمال والعمال أو من ناحية عدم استغلال النظم أو تبسيط الاجراءات ٠

واذا ما أدركت ادارة منشآت التأمين الاجتماعى هذه المعطيات فانه يتعين عليها وهى بصدد تطوير نظمها وترشيد ادائها أن تبحث عن الادوات والوسائل التى يمكنها الاستعانة بها لتحقيق هذا الهدف والذى تنحصر أساسا فى تنمية النواحى السلوكية ومراعاة الجانب الانسانى فى علاقة الجهاز بالمتعاملين معه ٠

ونعتقد أن الوسائل السلوكية لتحقيق التطوير والترشيد تنحصر أساسا فى ثلاثة أدوات رئيسية هى :

- الاختيار ٠
- التدريب ٠
- الحوافز ٠

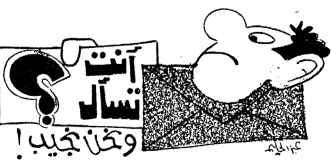
فمنها تنبع كل الحلول وعليها تقوم كل سياسات الاصلاح فحل مشكلة اختيار القيادات والافراد المنفذين تساهم بنصيب ملحوظ فى حل مشاكل الاصلاح والتطوير كذلك فان التدريب لكافة الاشخاص والمستويات الادارية والوظائف المختلفة ، وحسن اختيار أسلوب التدريب المناسب الذى ينمى الرغبة فى التعليم الذاتى واكتساب الاتجاهات السليمة فان لها دورها فى التصدى لمشكلات التطوير والاصلاح الادارى ٠

وليس بخاف ما لسياسة الحوافز من آثار بالغة فى الانتاجية ومستوى الاداء الفردى والجماعى ، فهى تنمى لدى الفرد الدافعية على العمل والاتفاق والتعاون مع الزملاء والاستجابة للقيادات ، ولا يقصد بالحوافز المادية منها فقط بل تتعداها الى ما هو أكبر من ذلك بكثير ، فالحصول على مركز مرموق ، واكتساب استحسان الرؤساء واعجاب الزملاء ، وتحقيق الذات وارضاء النزعات التفوقية لدى الشخص كلها فى مضمونها حوافز على الارتقاء قد تكون أشد تأثيرا من الحصول على بعض النقود ٠

ومجمل القول ـ أن النواحى السلوكية والانسانية لها دورها الهام فى الادارة فهى الهدف وهى الوسيلة لتحقيق هذا الهدف ، وتبرز أهمية هذا البعد الانسانى على وجه الخصوص بمنشآت التأمين الاجتماعى التى تتميز بخصائص معينة ، علاوة على ذلك تجعل لهذا البعد الانسانى والسلوكى المرتبة الاولى فى أى قرار ادارى ٠ وبالتالى فان المدخل السلوكى والانسانى فى عملية ترشيد نظم التأمين الاجتماعى يجب أن تراعى النواحى السلوكية فى كافة مكونات العملية الادارية علاوة على ماتتميز به تلك النظم من مجالات انسانية خاصة يتم التحرك فى ضوئها ٠

صبرى عبد المطلب سعيد

(للبحث بقية)



اعداد : محمد طه عبيد

جاءنا السؤال الآتى من المواطن أحمد ابراهيم المقيم بالاسكندرية ·

كنت أعمل باحدى شركات القطاع العام وانتهت خدمتى لبلوغى سن التقاعد فى ١٥/١٠/١٩٧٦ وأحصل على معاش شهرى قدره ٣٦ جنيها و ٥٠٠ مليم والاعانة الاضافية وقدرها ٣ جنيهات و ٦٥٠ مليما بواقع ١٠٪ من هذا المعاش وذلك اعتبارا من ١/١/١٩٧٧

سؤال :

ما مقدار الزيادة المستحقة لى فى المعاش والتى تقررت أخيرا لأصحاب المعاشات وكيفية حسابها بالنسبة لى ورقم القانون الصادر بهذه الزيادة وتاريخ بدء صرفها ؟

جواب :

صدر القانون رقم ٤٤ لسنة ١٩٧٨ ويقضى بأن تزاد المعاشات بنسبة ١٥٪ المستحقة قبل ١/٧/١٩٧٨ تاريخ العمل بهذا القانون ـ وتلك التى تستحق حتى ٣١/١٢/١٩٧٨ وتربط الزيادة المستحقة لصاحب المعاش بحد أقصى مقداره ستة جنيهات شهريا ·

وبناء على ما تقدم يزاد معاش صاحب الحالة المعروضة بمقدار ١٥٪ من قيمة المعاش الأصلى بدون الاعانة الاضافية أو ستة جنيهات الحد الأقصى لهذه الزيادة أيهما أقل وبذلك تكون الزيادة ٣٦ جنيها و ٥٠٠ مليم قيمة المعاش الأصلى × ١٥٪ = ٥ جنيهات و ٤٧٥ مليما تصرف اعتبارا من ١/٧/١٩٧٨ ويصبح اجمالى المعاش ٤٥ جنيها و ٦٢٥ مليما شهريا مفرداته كما يلى :

مليم جنيه	
٣٦ر٥٠٠	معاش الشيخوخة ·
٣ر١٥٠	مقدار الاعانة الاضافية المقررة بالقانون رقم ٧ لسنة ١٩٧٧ بواقع ١٠٪ من قيمة معاش الشيخوخة ·
٥ر٤٧٥	مقدار الزيادة فى معاش الشيخوخة بواقع ١٥٪ (بحد أقصى ستة جنيهات) المقررة بالقانون رقم ٤٤ لسنة ١٩٧٨ تصرف اعتبارا من ١/٧/١٩٧٨
٤٥ر٦٢٥	جملة المعاش المستحق اعتبارا من ١/٧/١٩٧٨

والمجلة ترحب بالرد على كافة الأسئلة والاستفسارات التى ترد اليها من المواطنين فى مجال التأمين الاجتماعى ·

مع تحيات
محمد طه عبيد
خبير التأمينات الاجتماعية



تتناول الدراسة التالية الخطة السياحية على ضوء التقارير التى وضعتها بيوت الخبرة والدراسات الرقمية التى ، قمت بها ، والتدريب فى قطاع السياحة حتى نصل فى النهاية الى خطة سياحية متكاملة ٠

الخطـــة السيـــاحية

مصطفى زيتون

بدراسة أحد التقارير الخاصة بالخطة السياحية تبين أنه :

١ ـ يركز التقرير على السياحة من دول OECD والدول العربية ، بدراسة احصاءات الفنادق من الفئة الممتازة والاولى ٠

٢ ـ أخذت عينة عشوائية من ٢٠٠٠ فرد فى كل من بلجيكا ، المانيا الاتحادية ، فرنسا ، بريطانيا ، ايطاليا هولنده ، السويد ، سويسرا ، وقدم اليها استفهام من ٨ أسئلة ٠

٣ ـ النتائج : خلاصة الدراسة من هذه العينات تشير الى أن :

● نصيب مصر من السياحة الاوربية صغير جدا فهو يتراوح بين ٤ر٪، ٢ر٢٪ من مجموع السكان ٠

● الاهتمام بالسياحة الى مصر يتراوح ما بين ١٠٪، ٣٠٪ من مجموع السكان وهى نسبة مرتفعة ٠

وبالرغم من ذلك فان احتمالات الحضور اليها خلال السنوات الخمسة القادمة لا تتجاوز ٢ر٪ ، ٧ر٢٪ من مجموع السكان « احتمالا » ، ولا تتجاوز ٢ر٪ ، ٧ر١٪ من مجموع السكان « تأكيدا » ٠

● أهم ما يجذب السائح من الغرب هو مواقع وآثار الفترة الفرعونية أى السياحة الثقافية فى كل من القاهرة والاقصر وأسوان وأبى سمبل ـ وليس هناك طلب على سياحة الشواطىء ٠

٤ ـ أخذت عينة عشوائية أخرى فى كل من المانيا الاتحادية وفرنسا وبريطانيا وايطاليا تمثل ٥٠ مقابلة فى كل منها وتتضمن ٦٠ سؤالا لكل ، وكانت النتائج على النحو الآتى :

● الاعجاب بكمية ونوعية الآثار التاريخية ، خصوصا الفرعونية منها ٠

● الاعجاب بالبيئة وانبساط الارض والشعب الصديق ٠

● عدم الارتياح الى عدم الاستقرار السياسى فى الشرق الاوسط ٠

● عدم الارتياح الى ارتفاع أسعار الرحلات الى مصر بسبب بعدها عن البلاد المصدرة ، مما يجعل وسيلة الوصول اليها بالطائرة ٠

● ويبدو أن ارتفاع درجة الحرارة كان من العوامل غير المرغبة ٠

● يقع ترتيب مصر فى المرتبة التفضيلية الثانية بالنسبة للدول المصدرة على النحو التالى :

الدول المصدرة المستوردة	ألمانيا الاتحادية	فرنسا	بريطانيا	ايطاليا
اليونان	١	١	١	٣
مصر	٢	٢	٢	١
أسبانيا	٣	٤	٣	٢
المغرب	٤	٣	٤	٤
تونس	٥	٥	٥	٥

رأى منظمى الرحـلات :

١ ــ تمت ١٤٠ مقابلة على شكل ٤٣ سؤالا فى كل من النمسا ، بلجيكا ، الدنمارك ، فنلنده ، ألمانيا الاتحادية ، فرنسا ، بريطانيا،ايطاليا ، هولنده ، السويد ، سويسرا، المملكة المتحدة وكانت النتائج المستخلصة كما يلى :

● حتى الان لم تقدم الى برامج زيارات السياحة الثقافية الى القاهرة والاقصر وأسوان وأبو سمبل لم تقدم برامج السياحة على الشواطىء ، وتعتبر السياحة الى مصر مرتفعة الاسعار بالمقياس الى دول البحر المتوسط الاخرى ٠

● تعتبر أهم المشاكل من وجهة نظر منظمى الرحلات هى :

● قصور الطاقة الفندقية المناسبة لسائحى دول الغرب ، وكذلك الناقلات النيلية ٠

● قصور فى الخدمة بسبب قصور التدريب ٠

● ارتفاع الاسعار بصورة ملحوظة خلال السنوات الثلاث الماضية ٠

● الغاء الحجزات بسبب زيادة الطلب على العرض أو اخلاء الفنادق لاغراض حكومية ٠

● سوء الخدمة وتنظيم الرحلات الجوية الداخلية ٠

● تنمية السياحة مستقبلا ، تتوقف فى رأى منظمى الرحلات على الآتى :

● ستظل السياحة الثقافية الاثرية الفرعونية من أهم دعائم السياحة الى مصر ٠

● هناك فرصةطيبة لسياحةالشواطىء ، خاصة الى البحر الاحمر ، وهى سياحة الغوص وصيد السمك وأن كانت السوق محدودة ٠

● يشعر ٧٠٪ من منظمىالرحلات أنه لا يوجدطلب قوى على شواطىء الساحل الشمالى ٠

● تعتبر سياحة المغامرات الى سيوة والوادى الجديد محدودة ولكنها تثير الاهتمام ٠

● تعتبر سياحة العلاج بالنسبة لدول الغرب سياحية سلبية ٠

المناطق السياحية فى مصر :

بدراسة السوق السياحية ومن واقع الدراسات التحليلية يمكن ترتيب المناطق السياحية من وجهة نظر السائح الغربى على النحو الآتى :

	نسبة الجاذبية
وادى النيل	١٠٠٪
القـــاهرة	١٠٠٪
البحر الاحمر	٦٠٪
الاسكندرية	٤٠٪
الواحات (سيوه)	٤٠٪
الساحل الشمالى	٤٠٪
ســـيناء	٢٠٪
دلتا النيل	٢٠٪
منطقة القنـــال	٢٠٪

دراسة احصائية تحليلية :

● تتوقع الدراسة زيادة لليالى المبيت السياحية فى فنادق اللوكس والاولى من ٥ر٢ مليون ليلة فى سنة ١٩٧٦ الى ١٠ مليون ليله فى سنة ١٩٩٠ ، بمعنى أن مصر تحتاج الى ٠٠٠ر١٧ حجرة الـ ١٤ سنة القادمة أى بمعدل سنوى ١٢٠٠ حجرة ٠

● وحتى سنة ١٩٨٠ تكون هناك حاجة الى ٤٠٠٠ حجرة فى المناطق السياحية التقليدية وعلى الناقلات النيلية ، ولكن يبدو من تطور المشروعات السياحية تحت التنفيذ حاليا أن ٢٠٠٠ حجرة فقط سيتم تحقيقها ، وبذلك تستوعب الطاقة الفندقية من الفئة الممتازة والاولى أكثر من ٩ر٣ مليون ليلة سياحية تمثل العرض المحقق ، بينما لا يتحقق الطلب من جانب السوق وهو ٥ر٤ مليون ليلة سياحية ٠

● بالتخطيط السليم يمكن تغطية هذه الفجوة فى سنة ١٩٨٥ ــ وبالنظر الى المشروعات تحت التنفيذ الموجودة بالقاهرة حاليا ، يتضح أنه سيتحقق زيادة أكثر من اللازم فى فنادق القاهرة من الفئة الممتازة والاولى بما يعادل ١٠٠٠ حجرة فى سنة ١٩٨٥

● ونظرا لنقص نسبة الاشغال ، وأسعار الاقامة ، وبالتالى الربحية ستهبط حركة المشروعات الفندقية فى القاهرة اعتبارا من سنة١٩٨٥ ، لذلكيجب موازنةالطلب والعرض الخاص بالاقامة فى سنة ١٩٩٠ فى ظل تخطيط موجة للسوق فى جميع المناطق الاخرى ٠

الطلب السياحى :

يتكون الطلب السياحى على مصر أساسا من :

دول الغرب : الولايات المتحدة + فرنسا + المانيا الاتحادية + بريطانيا + ايطاليا : وذلك بصفة رئيسية ٠

الدول العربية : السعودية + ليبيا + السودان + لبنان + الاردن : وذلك بصفة رئيسية ٠

السياحة الداخلية : من القاهرة الى شواطىء البحر المتوسط لقضاء أجازة الصيف ٠

المنتج السياحى :

المنتج السياحى	الدول الغربية	الدول العربية	السياحة المحلية
السياحة الثقافية : وهى ذات اهمية كبيرة النسبة لدول الغرب وليست مهمه بالنسبة لباقى الاسواق .	● القاهرة + الاقصر ـ أسوان + ابو سمبل ـ وفى المدى القصير يكون النمو متواضعا بسبب الطاقة المحدودة اما فى المدى المتوسط والطويل فيجب انماء مناطق جديدة فى وادى النيل والدلتا .	غير ذات أهمية	غير ذات أهمية
سياحة العمل : وهى ذات أهمية بالنسبه لجميع الاسواق	● معظمهافى القاهرةونموها ثابت يجب تنمية مناطق جديدة فى منطقة القناة (بور سعيد + السويس) وفى وادى النيل (المنيا + أسيوط + سوهاج)	نمو ثابت ومعظمها فى القاهرة لابد من تنمية مناطق جديدة فى بورسعيد والسويس والمنيا وأسيوط وسوهاج	معظمها فى القاهرة وتنمو بثبات يعتبر تنمية مناطق جديدة فى بورسعيد والسويس والمنيا واسيوط سوهاج مهما .
سياحة الغطس :	● منتج جديد فى منطقة البحر الاحمر حول الغردقة . فى المدى القصير يعتبر مشروعا رائدا فى المدى المتوسط والطويل : تنمية منطقة الغردقة لاستقبال سياحة الغطس .	غير ذات أهمية	غير ذات أهمية .
سياحة المؤتمرات : وتشمل المؤتمرات والاجتماعات الوحدات الخاصة ، الرياضة المهرجانات ، الاجتماعية الدينية ، والرحلات .	● فى القاهرة بصفة أساسية ، وفى المدى المتوسط والطويل يجب توجيهها الى الاسكندرية . (ذات أهمية)	وتعقد أساسا فى القاهرة الا أنه يجب توجيهها الى الاسكندرية فى المدى الطويل والمتوسط (ذات أهمية كبيرة)	وهذه تتم أساسا فى القاهرة ويجب توجيهها الى الاسكندرية فى المدى المتوسط والطويل . (ذات أهمية كبيرة)
سياحة المغامرات :	● انتاج جديد فى سيوه ووادى النيل ـ سوق صغيرة ذات نوعية جديدة ـ يمكن تطويرها فى المدى القصير	غير ذات أهمية	غير ذات أهمية
سياحة الشواطىء :	● فى المدى القصير تمثل معظمها فى السياحة الداخلية وسياحة العرب ما بين العجمى ورأس البر، وسيدى عبد الرحمن ومرسى مطروح وفى المدى الطويل يتسع نطاقها على المستوى الداخلى والعربى ـ ويعتبر مشروعا رائدا للسياحة الغربية عند رأس الحكمة . (ذات أهمية)	● يتمثل معظمها فى السياحة الداخلية وسياحة العرب ما بين العجمى ورأس البر وسيدى عبد الرحمن ومرسى مطروح فى المدى القصير أما فى المدى الطويل فيتسع نطاقها على المستوى الداخلى والعربى ، وتعتبر السياحة فى رأس الحكمة رائدا بالنسبة للسياحة الغربية . (ذات أهمية)	ذات أهمية كبيرة فى السياحة الداخلية وسياحة العرب فى المنطقة مابين العجمى ورأس البر وسيدى عبد الرحمن ومرسى مطروح فى المدى القصير ، أما فى المدى الطويل فيتسع نطاقها على المستوى الداخلى والعربى ، وتعتبر السياحة فى رأس الحكمة رائدة بالنسبة للسياحة العربية . (ذات أهمية كبيرة)

● ملاحظـــات :

● السياحة العلاجية ذات طاقة محدودة ، نظرا لان الأصول الطبيعية من منـاخ وينابيع وبيئـة قضى عليها كما هو الحال فى حلوان .

● الطلب عليها محدود خصوصا لدى العرب .

● منافسة الدول الاوروبية كبيرة جدا .

● تكلفة الاستثمار مرتفعة ، والموسم قصير يتراوح ما بين ٥ ، ٦ شهور ، والامل فيها ضعيف .

● يمكن ادخال السياحة العلاجية ضمن السـياحة الثقافية عند اعداد البرامج لزيارة أسوان .

تنمية السياحة الى مصر :

● تحتاج الدول الغربية الى سياحة الثقافة والغطس تحت المـاء .

● تحتاج الدول العربية الى سياحة الترفيه .

● تحتاج الدول الغربية والعربية الى سياحة العمل.

وترجع أسباب ذلك الى :

● تنفـرد مصر بأصـول ثقافيـة تتمثـل فى الاثار الفرعونية والطبيعية (على ساحل البحر الاحمر مثلا) وهذه يمكن تسويقها بنجاح كمنتج سـياحى من نوعية مرتفعة .

● زبائن السـياحة الثقـافية ، والغطس ، والترفيه والعمل يتكونون من السائحين المثقفين وذوى الدخول الكبيرة : ولهذا يحتاجون الى مسـتوى رفيع من المنتج والخدمة .

● المسافة من الاسواق المصـدرة الى مصر طـويلة نسبيا ، وبالتالى فان تكلفة النقل تعتبر كبيرة وعلى ذلك فان الرحلة الى مصر تكون مكلفة .

ونظرا للامكانات المحدودة فى تطوير السياحة بمصر فى المـدى القصـير والمتوسـط بسبب قصـور البنـاء والتدريب والتمويل ، فانه من الايسر تقديم طاقات ذات نوعية كبيرة ، وبذلك تكون المناقشة أقل منها فى السوق ذات الانتاج الكبير مثل سياحة الشواطىء .

● هامش الربح فى السـوق النـوعية أكبر منهـا الاسواق الكبيرة ، وبالتالى فان المخاطر أقل .

● السياحة على نطاق النوعية ذات تأثير اجتماعى ايجابى .

● **شروط التنمية السياحية :**

● للابقاء على السوق النوعية وتوسيع نطاقها يجب تحسـين المعروض حاليـا من وسـائل النقل والاقامة ، وعلى وجه السرعة حتى لا يتأثر وجه مصر السياحى .

● فى المدى الطويل والمتوسط يجب تقـديم منتج سياحى جديد .

● يجب العناية بالادارة فى مجال السياحة خصوصا فى حقل التسويق والتنظيم .

ويترتب على ذلك ان السوق النوعية لا تعنى بالاعداد الكبيرة ومعدلات نمو مرتفعة بل بعائد استثمارى كبير فى سوق محدودة ، وهى سياسة أفضل من انتاج السـوق الكبيرة .

● **التوقيت الزمنى للأنشطة الرئيسية :**

فى المدى القصير (١٩٧٧ ــ ١٩٨٠) : يجب التركيز على اصـلاح وتوسيع مجال العرض القـائم فى محيط سياحة العمل والثقافة الى القاهرة والاقصر وأسوان ــ ومن المهم جدا فى هذه الفترة تجنب الاثار الجانبيـة السلبية على الطلب وعلى صورة مصر السياحية :

بما أن الطلب يزيد على المعروض من طاقة الاقامـة والمواصلات ، فان رقابة حكومية على التوزيع والاسعار تـكون ضرورية بالنسـبة لعمليـات الحجـز وتجنب الاستغلال .

● لابد من تحسين الخدمات بالتدريب وتوفير الاجور المناسبة لتجنب الهجرة الى الدول العربية .

● التوسع فى الطاقة الفندقية فى القاهرة والاقصر والبواخر النيلية يعتبر من الضرورات الهامة .

● يجب زيادة طاقة النقل الجوى الداخلى فيمـا بين القاهرة والاقصر وأسوان وأبو سمبل .

● ينبغى الاعداد لتطوير مناطق سياحية جديدة : تخطيط موتيلات فى المنيا وأبيدوس أو سوهاج. اعادة بناء المواقع التاريخية حول المنيا . رسم وتنفيذ مشروعات للغطس بالقرب من الغردقة

● تنمية سياحة المقامرات فى سيوه والوادى الجديد من المسائل ذات الاهمية .

● تنفيذ الخطط القومية بشأن تنمية السياحة .

فى المدى المتوسط (١٩٨١ ــ ١٩٨٥) :

● ايجاد نوع من الثبات فى مجال سياحة الثقـافة والعمل الى المناطق التقليدية :

١ ــ وذلك بملاءمة الاقامة وطاقة النقل الجوى والنهرى مع طلب السوق ــ ومن المهم جدا تجنب الزيادة غـير المرغوبة فى القاهرة .

٢ ــ كذلك توسـيع وتحسين الخـدمات السـياحية الاضـافية فى مجـال الطعـام والمشروبات والترفيـه والاتصالات اللاسلكية .

٣ ــ تنمية مناطق جديدة بغرض السياحة الثقافية فى المنيا وابيدوس وادفو للتخفيف عن الاقصر والقاهرة .

٤ ــ التنويع فى المعروض من وسائل الترفيه خصوصا فى أسوان لاطالة الموسم ومدة الاقامة .

٥ ــ تقوية الجهود التسويقية بتنشيط الدعاية الداخلية والخارجية ، والعلاقات العامة والاعلان .

● تنفيذ ايجاد مناطق الغطس بالقرب من الغردقة .

● تحقيق مشروع سـياحة الشاطىء على سـاحل البحر المتوسط فى رأس الحكمة .

● انشاء وافتتاح فنادق عمل فى بور سعيد والسويس

● تحسين الخدمات الخاصة بالاجتماعات خطوة بعد أخرى لنقل المؤتمرات والندوات والاجتماعات من القاهرة الى الاسكندرية .

● تنفيذ السياسة القومية لتنمية السياحة .

فى المدى الطويل (١٩٨٦ ـ ١٩٩٠) :

● الايقاء على سياحة العمل والثقافة بتكثيف التسويق ٠

● التوسع فى سياحة الغطس بزيادة حجم القرى قرب الغردقة ٠

● تنمية منطقة متكاملة على شاطىء البحر المتوسط فى رأس الحكمة مع تنويع التسهيلات صيفا وشتاء للتغلب على مشكلة الموسمية بايجادبحيرات مائية داخلية من مياه البحر ، وملاعب تنس مغلقة ، وخدمات ترفيهية ٠

● التوسع فى حجم طاقة الاجتماعات فى الاسكندرية بزيادة المؤتمرات ووسائل الاقامة ٠

● التوسع فى سلسلة الموتيلات فى وادى النيل فى أسيوط وادفو ٠

● تنمية مناطق سياحية جديدة للسياحة الثقافية مثل تانيس فى الدلتا ، وكذلك مناطق ترفيه جديدة تمتزج بالسياحة الثقافية مثل بحيرة ناصر ٠

● **تنمية السياحة على المستوى القومى :**

يستلزم ذلك ما ياتى :

ـ تخطيط متكامل ومتعاون بين الاجهزة المختلفة ، وتنفيذ ذلك المخطط فى جميع مجالات الانشطة على جميع المستويات الحكومية مثل ايجاد مجلس أعلى للسياحة ٠

ـ تنسيق تخطيط وتنفيذ والرقابة على جميع الانشطة السياحية باعادة تنظيم المجلس الاعلى للسياحة ٠

ـ تنسيق الجهود السياحية بين وزارة السياحة والمحافظات بمقابلات منتظمة بين المسئولين ٠

ـ انشاء مركز قومى للمعلومات السياحية لتجميع واعداد وعرض جميع المعلومات السياحية الحديثة مثل احصاءات السياحة ، والمطبوعات الدعائية ، ومواعيد النقل ، والعلامات الارشادية ، والخرائط ٠

ـ تطبيق سياسة توجيه سياحى لتنمية الاثار التاريخية ومواقعها ، للمحافظة عليها وصيانتها ، وخلق مناطق سياحة ثقافية جديدة ٠

ـ تنمية الوعى القومى فيما يتعلق بانشاء متاحف فى حدود الخطوط الرئيسية الاتية :

● متاحف تمثل الفترات التاريخية المختلفة : فرعونية ـ الرومانية الاغريقية ـ القبطية ـ الاسلامية على أن تعرض القطع الرئيسية فى القاهرة على السائحين والمواطنين ٠

● متاحف تعرض بها المجموعات العلمية والدراسات والوثائق ٠

● متاحف اقليمية لعرض المجموعات المحلية : فى الفيوم وسقارة والمنيا وأسوان ٠

● تنمية وتنفيذ التسويق بالتركيز على :

● دراسة السوق ، تنمية الانتاج ، التسعير ، التنشيط الداخلى والخارجى فى المدة القصيرة ٠

● مراقبة السوق ، تحسين الانتاج ، العلاقات العامة ، الاعلان ، وتنشيط المبيعات : فى المدة المتوسطة والطويلة ٠

ـ انشاء أساس للمرافق العامة لتنمية وقيام المشروعات السياحية خصوصا المياه والمواصلات اللاسلكية ، والنقل ، وحرية التنقل بين المناطق المختلفة وداخلها مثل داهشور وسيوه والبحر الاحمر وتجنب التلوث البيئى فى المناطق السياحية المختلفة ٠

ـ تنمية الوعى القومىفيما يتعلق بالتعليم والتدريبفى قطاع السياحة :

● **التعليم العالى :**

تركيزه بالاسكندرية للارتفاع بمستوى الانتاج والتخفيف عن القاهرة ٠

التعليم المتوسط :

ايجاد تدريب غير مركزى فى الفنادق المحلية ومدارس الاقامة للتقليل من الهجرة وزيادة الاقتراح بين التعليم النظرى والعملى : فى القاهرة والاسكندرية والاقصر وأسوان ٠

● **التعليم الأدنى :**

تدريب العاملين أثناء العمل بالفنادق والمطاعم بالاضافة الى دراسات أخرى فى مراكز التدريب المحلية ٠

ـ تنشيط انتاج العمل اليدوى ذى المستوى المتقدم فى المناطق المختلفة بمصر : المحافظة على صناعة المجوهرات ، والاخشاب ، والحفر الحجرى ، وصناعة الاوعية والسجاد ، وذلك بغرض تنويع التذكارات ٠

ـ تنشيط استخدام الطرق الانشائية المحلية ، والمواد الاولية ، فى صناعة الاثاثات والمعدات والاغذية والمشروبات ، وما يلزم السائحين فى مصر بغرض توفير العملة الاجنبية ، وزيادة العمالة ، وابراز الشخصية المصرية ٠

الجداول الاحصائية :

يوضح الجدول الاول عدة حقائق نجملها فى الآتى :

١ ـ الحقيقة الاولى أن الدول الغربية المصدرة سائحين الى مصر هى بلجيكا ، والمانيا الاتحادية ، وفرنسا ، وبريطانيا ، وايطاليا ، وهولنده ، والسويد ، وسويسرا ، وأن نسبة ما تصدره هذه الدول الى مصر من مجموع السكان فى كل منها يتراوح ما بين ٤ر٠٪ ، ٢ر٢٪ ٠

ومن هذه الدول الثمانية تقع ثلاث منها فى المرتبة الاولى هى : سويسرا (٢ر٢٪) ، تليها بريطانيا (٨ر١٪) ثم فرنسا (٣ر١٪) ٠

٢ ـ ويلاحظ ضالة هذه النسب اذا ما قورنت بنسبة الراغبين فى زيارة مصر من سكان هذه الدول فقطلوحظ أن الراغبين بشدة فى هذه الزيارة تتراوحنسبتهم ما بين ٣ر١١٪ ، ١ر١٪ من مجموع السكان وكان ترتيب الدول الثلاث الاولى هى : سويسرا (٣ر١١٪) ، ايطاليا (٢ر١١٪) ، بلجيكا (٩ر٧٪) اما الذين يبدون رغبة فى الزيارة فتتراوح نسبتهم ما بين ٩ر٢٣٪ ، ٦ر١٠ من مجموع السكان والدول الثلاث الاولى هى فرنسا (٩ر٢٣٪) ، سويسرا (٥ر٢١٪) ، ايطاليا (٢ر٢١٪) ٠

٣ ـ وبذلك نصل الى أن جملة هذه المجموعات الثلاث تتراوح نسبتها ما بين ٨ر٣٢٪ ، ٧ر١١٪ من مجموع السكان ، وبترتيبالدول الثلاثالاولىيتضحأنها سويسرا (٨ر٣٢٪) ، ايطاليا (٤ر٣٢٪) ، فرنسا (٢ر٣١٪) ٠

٤ ـ وهذا يعنى أن هناك ثلاث دول تكاد تكون أساسا فى رغبة التصدير السياحى الى مصر وهى سويسرا ،

وايطاليا ، وفرنسا ، بالاضافة الى بريطانيا وبلجيكا ، ثم بقية الدول الثمانية .

٥ ـ كذلك نصل من الارقام الى النتائج الآتية :

● تتراوح نسبة الطلب الفعلى الى مجموع الطلب ما بين ٤ر٣٪ ، ٧ر٦٪ من مجموع السكان .

● أنه من المؤكد تحقيق طلب فعلى يتراوح ما بين ٧ر١٪ ، ٢ر٠٪ من مجموع السكان خلال ١٩٧٧ـ١٩٨١

● أنه من المحتمل تحقيق طلب فعلى يتراوح ما بين ٥ر٢٪ ، ٢ر٠٪ من مجموع السكان خلال ١٩٧٧ـ١٩٨١

● وبذلك نصل الى أن نسبة المؤكد الى المحتمل تتراوح ما بين ٦٨٪ ، ١٠٠٪ من مجموع السكان خلال ١٩٧٧ ـ ١٩٨١

أما الجدول الثانى : فيعطى مؤشرا بالتوقيعات السياحية خلال المدة ١٩٧٦ ـ ١٩٩٠ تتلخص فى الآتى :

١ ـ نسبة التزايد تتناقص من فترة لاخرى فتصل الى ١٦ ٪ فى المدة ٧٦ـ ١٩٨٠ ، والى ٩٪ فى المدة ٨٠ ـ ١٩٨٥ ، والى ٤٪ فى المدة ١٩٨٥ ـ ١٩٩٠ ، ولم يبين التقرير أساس احتساب هذه الزيادة المتناقصة .

ومن استقراء أرقام اتجاهات مجموع السائحين خلال نفس الفترة والتى تمت دراستها بمعرفتنا تبين أن معدل الزيادة فى مجموع السائحين يتناقص أيضا ، وان كان تقديره على النحو التالى ١ر٨٪ فى الفترة ١٩٧٦ ـ ١٩٨٠ ، ٢ر٧٪ فى الفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٨٥ ، ٣ر٥٪ فى الفترة ١٩٨٥ ـ ١٩٩٠

٢ ـ يتضح من أرقام مجموع السائحين من الدول الغربية والتى تمثل ٨ر٣٦٪ من مجموع السائحين أن هذا المجموع الى ٠٠٠ر٥٠٠ر١ سائح فى سنة ١٩٨٠ الى ٠٠٠ر٣١٠ر٢ سائح فىسنة ١٩٨٥ والى ٠٠٠ر٨٣٧ر٢ سائح فى سنة ١٩٩٠

وهذه الارقام تكاد تتفق مع أرقام اتجاهات الحركة السياحية التى أظهرت ما يلى :

مجموع السائحين فى ١٩٨٠ = ٠٠٠ر٥٣٠ر١ سائح
مجموع السائحين فى ١٩٨٥ = ٠٠٠ر١٠٠ر٢ سائح
مجموع السائحين فى ١٩٩٠ = ٠٠٠ر٦٠٠ر٢ سائح

٣ ـ وفيما يتصل بأرقام الليالى السياحية ، وطبقا للدراسات الفندقية المتوفرة نجد أن ليالى مبيت الدول الغربية تمثل ٥٣ر١١٪ من مجموع الليالى الفندقية ، بينما أن مجموع ليالى مبيت جميع السائحين تمثل ٣٥ر٢٦٪ من مجموع الليالى فى الفنادق السياحية التى تمثل ٧ر٣٢٪ من مجموع ليالى المبيت فى الجمهورية .

وطبقا للارقام المذكورة فى التقرير يكون مجموع الليالى السياحية بمصرفى ١٩٨٠ ، على اساس ان الطلب الكلى على فنادق الفئة اللوكس والممتازة ـ ٥ر٤ مليون ليلة ، وأن الطلب الفعلى ٩ر٣مليون ليلة أى بنسبة ٨ر٦٧٪

اذن ٢٥٣٦ × $\frac{٢٦٣٥ر}{١١٥٣ر}$ × $\frac{١٠٠ر}{٣٢ر٧}$ × ٨ر٦٧ = ٠٠٠ر٣٦٦ر١٥ ليلة فى سنة ١٩٧٦

ولم يتحقق هذا الرقم طبعا ـ وعلى ذلك فان الارقام عن السنوات التالية ينظر اليها بحذر .

٤ ـ أما عن الحجرات الفندقية الاضافية اللازمةحتى سنة ١٩٨٠ فتصل الى حوالى ٤٠٠٠ حجرة طبقا لما ورد فى التقرير ، بينما تقدير الدراسات التى تمت بمعرفتها فتصل الى ٧٥٠ر٤ حجرة وأخيرا نأتى الى الجدول الثالث والاخير الذى يتبين منه أن توزيع الغرف حسب الزيادات المتوقعة حسب المناطق المختلفة تصل الى ١٨٥٠ حجرة حتى سنة ١٩٨٠ مقابل ١٠٠ر٢ حسب الدراسات التى قمنا بها ، كما وصلت الحجرات كلها الى ٦٢٠ر٦حجرة فى سنة ١٩٨٠ طبقا لبيانات التقرير بينما وصلت فى مجموعها الى ٦٠٠ر٥ طبقا للدراسات المذكورة .

وعدم التطابق هنا يرجع الى اختلاف الاسس التى قامت عليها كل من الدراستين ، ولكن الواضحأنه برغم اختلاف هذه الاسس ، الا أن الارقام تكاد تكون متقاربة، وليست هناك اختلافات جذرية وقد يكون عدم التطابق راجعا الى تصور فى الاحصاءات التى قامت عليها الدراسة من كلا الجانبين .

ملاحظات عامة :

لم يتعرض التقرير لعدة نقاط يمكن اجمالها فى الآتى :

ـ نوعية الفنادق وفئاتها رقميا .
ـ أماكن الاقامة المساعدة .
ـ الايرادات السياحية .
ـ العمالة فى صناعة السياحة .
ـ تفاصيل الدراسات التى أدت الى الاستنتاجات الموضحة خصوصا ما يتصل بالليالى السياحية .
ـ النقل السياحى : المتاح والمطلوب والطاقة المستقبلة التى تتناسب مع حجم السياحة .
ـ المحلات العامة السياحية : المتاح والمطلوب والطاقة المستقبلة التى تتناسب مع حجم السياحة .
ـ المرافق العامة السياحية .

ويعتبر التقرير بصفة عامة فى حدود المعلومات التى عرضها موفقا فى كثير من النقاط ومتفقا مع وجهة النظر السياحية من جانبنا ، ولعل أبرزها النقاط الآتية :

١ ـ السياحة الى مصر سياحة عمل وثقافة بالنسبة لدول O.E.C.D. مما يستوجب الاهتمام بنوعية الفنادق .

٢ ـ السياحة الى مصر سياحة ترفيه بالنسبة للدول العربية : من هنا وجب الاهتمام بالملاهى والشقق المفروشة .

٣ ـ السياحة الى الشواطىء شرق مصر على البحر الاحمر أهم منها على الساحل الشمالى .

٤ ـ الاهتمام بالسياحة الى الشواطىء الشمالية كجزء من السياحة الداخلية والترفيهية .

٥ ـ السياحة الى الوجه القبلى تجتذب سائحى الغرب .

٦ ـ تؤيد الدراسات التى تمت بمعرفتى عن منطقة البحر الأحمر ، ومنطقة قناة السويس وجهة النظر هذه



المنظمات الدولية المتخصصة

(دراســات فى التنظيم)

ثابت قديس رزق الله

يوجد العديد من المنظمات الدولية المتخصصة ،حكومية أو غير حكومية ، قل ان يسمع عنها المرء بصفة عامة ، لكن بعض الاحداث العالمية تظهرها فجاة الى المقدمة ٠ فمثلا المنظمة الاستشارية الحكومية الدولية للملاحة التى تهتم باستخدامات المحيط منذ انشائها فى عام ١٩٤٨ تبرز الآن الى الصف الأول من الانتباه نتيجة كارثة غرق ناقلة البترول « اموكو كاديز » فى ١٦ مارس ١٩٧٨ عند ساحل بريتانى فى شمال فرنسا وحمولتها ٢٢٩ الف طن قائم وقد انفجرت مستودعاتها وسال منها ما يقدر بتسعة وستين مليون جالون من بترول الخليج العربى الى البحر وهو ضعف الكمية التى سبق أن سالت من فاجعة سابقة لناقلة البترول « تورمى كانيون » منـذ أحد عشر عاما مضت ، غطت سواحل بريتانى بالبترول واصبحت مياه البحر شكولاته ، وقيل عنه مع الاسف والالم « البحر قد مات » ٠٠ La mere est morte

وكان يوم ١٦ مارس يوما أسـود لبريتانى ٠

وسنركز الحديث فى هذا المقال عن المنظمات الدولية ومساعدات التنمية مع الاشارة بصفة خاصة الى التنظيم بهـدف تأثير تلك المنظمـات على التنميـة الاقتصـادية والاجتماعية لدول العـالم الثالث ٠

المنظمات الدوليـة ومسـاعدات التنميـة
(التنظيم للتأثير)

المؤلف ٠ ليون جورد ينكر

ان التطور الذى يستدعى الانتبـاه لدرجة كبيرة فى جهاز الامم المتحدة خلال ربع القرن الاخير ، بأية طريق يقاس ، مرتبط مباشرة مع زيادة البرامج القومية للتنمية فى الدول الاعضاء التى زاد عددها الى حوالى ١٣٠ بعد ان كان يقل عن ٦٠ ، وباستخدام التمويل كمؤشر للنمو فمنذ عام ١٩٤٧ نجد أن الميزانية الادارية للأمم المتحدة ارتفعت الى حوالى ١٥٠ مليون دولار بعد أن كانت أقل من ٣٠ مليون دولار سنويا ٠ وتمويل أكثر من ٤/٥ هذه الميزانية أنشـطة المؤسسة فى المجـال الاقتصـادى والاجتماعى وهى مرتبطة الآن أساسا بالتنمية الاقتصادية والامم المتحدة كلها قد أنفقت فى عام ١٩٦٨ ١ر١ بليون دولار على القـروض والمســاعدة الفنيـة وتوريدات لمشروعات التنمية (أنظـر جدول رقم ١) بعـد أن كان الرقم المقـدر فى عـام ١٩٤٦ جزءا ضئيلا منه ٠

وفى داخـل نظـام الامم المتحـدة توسـعت كثيرا المؤسسات المرتبطة بها والتى لا تقوم بالاقتراض وقـد اسـتند توسـعها لحـد كبير على مشروعات تسـبق الاستثمار وعلى المساعدة الفنية بالاضـافة الى اعمالها العادية لتشجيع التعاون والبحث ٠ وحوالى نصف انفاق اليونسكو ، ٣/٤ انفـاق منظمة الامم المتحـدة للغـذاء والزراعة اعتمد مباشرة على دفعات اختيارية ٠ حوالى ٢٠٠ مليون دولار سنويا دفعت الى ـ برنامج التنمية للامم المتحدة » الذى يتعاقد مع أعضاء آخرين من عائلة الامم المتحدة وأحيانا يتعاقد مع دول خارجها للقيام بخدمات للدول النـامية ٠ بالاضـافة الى ذلك فان الميزانيات المستقلة لتلك الوكالات وغيرها فى عائلة الامم المتحدة قد أظهرت زيادة كبيرة خلال الحقبتين الزمنيتين الاخريين ترجع لحـد كبير الى مشروعات وبرامج تلاقى اهتماما بالدرجة الاولى من الدول النامية ٠

كذلك حققت الوكالات المقترضة ، داخل نظـام الامم المتحدة ، نموا مشـابها فالبنك الدولى بتعمير والتنمية (البنك الدولى) ، والذى خطط له عند انشـاء الامم المتحددة ، انشاء خلال منتصف الخمسينات وكالتين هما جمعيـة التنمية الدولية ، ومؤسسة التمويل الدولية » خصيصا لمساعدة تنمية الدول النامية ٠

وزاد مجموع القـروض التى قدمهـا لمجموعة البنك الدولى من ٣٥٤ مليـون دولار فى عام ١٩٦٠ الى ٨٥١ مليون دولار فى عام ١٩٦٨ ٠

(انظر الجدول رقم واحد) ٠

اضف الى ذلك ان ثلاثة من المؤسسات الجـديدة ذات الأهداف العريضة والمطامع قد انشئت عن طريق جهـود

« جدول رقم ١ »

الاتفاق الشامل بمعرفة وكالات الامم المتحدة

على الدول النامية

الوكالـــــة	ملايين الدولارات الامريكية ١٩٦٠		١٩٦٤	١٩٦٦	١٩٦٧	١٩٦٨	
مجموعة البنـك الدولى							
البنـك الدولى	٣٤١		٤٦٤	٥٦٤	٥٦١	٦٠٥	
جمعية التنمية الدولية	—	٣٥٤	١٠٥	٢٧٣	٣٦٨	٢١٥	٨٥١
مؤسسة التمويل الدوليـة	١٣		١٦	٣٠	٢٦	٣١	
وكالات الامم المتحـــدة	١٢٥		٢٦٣	٢٧٢	٢٠٧	٣٠٠	
المجمـــوع	٤٧٩		٨٤٨	١١٣٩	١١٦٢	١١٥١	

وقوة الدول النامية • وعندما وصلت العضوية الجديدة الى ذروتها فى عام ١٩٦٠ ، انشأت الامم المتحدة « مؤتمر التجارة والتنمية » وكان هدفه ، من بين أهداف أخرى ، هو تغيير شروط التجارة لتقوية رغبات التنمية للدول النامية ولقد انشئت مؤسسة جديدة ، أحدث من الاولى سارت جنبا الى جنب مع مؤتمر التجارة والتنمية وهى مؤسسة التنمية الصناعية للامم المتحدة التى تهدف الى مواجهـة الطلبـات المباشرة للدول النامية وهى الطلبـات التى لم تنقطع لاستخدامها فى خلق قاعدة صناعية • وأخيرا ، بالرغم من المعارضة التى سادت فى عدد من السنوات ، استخدمت الدول النـامية أصـواتها ، وهى الغـالبية ، لانشاء صندوق تنمية رأسمالى للامم المتحدة • بالرغم من أن مؤسسى هذا الصندوق لم يكن لديهم الا أمل قليل فى اقناع الدول المتقدمة على تقديم الاموال التى سوف يوزعها الصندوق فى شكل منح •

تغلغلت تلك الوكالات الجديدة فى ست وكالات دولية قديمة راسخة فى الامم المتحدة • وظهر للكثير من الدول النامية التى اصبحت اعضاء فى الامم المتحدة منذ عام ١٩٥٥ ان تلك الوكالات المتخصصـة ، والامم المتحـدة نفسها ، رزينة وهادئة جدا فى مقابلة حاجات التنمية • ولدرجة كبيرة تمخضت عن قلقهم استجابات بناءة لها علاقة مبـاشرة بالموضـوع وجاءت من منظمـة العمـل الدولية التى كانت مهتمـة بمشـاكل القوى العـاملة والادارة الصـناعية فى الدول النـامية جاءت من هيئة الصحة العالمية التى زودت الدول النامية باسـتشارات فنية • وجاءت من اليونسكو وهى عدوة الامية والمشجعة للعلوم فى الدول النامية وجاءت من منظمة الامم المتحدة للغذاء والزراعة وهى رائدة رفع الانتاجية الزراعية • وحتى تلك الوكالات الفنيـة ذات المسـتوى الرفيـع مثل « منظمة الارصاد الجوية العالمية » واتحاد المواصـلات الدولى قد استجاب بطرق لهـا صلة بموضوع التنمية •

تكون كل تلك المؤسسات شبكة كبيرة من الانشـطة المتصلة والتى تمتد فوق بعضها البعض والتى تعمل فى أطراف المعمورة فى الدول النامية والتى تسير جنبا الى جنب مع أجنـدة التنمية للدول النـامية • وقـد حازت أنشطة التنمية الجزء الاكبر من الخمسة عشر الف صفحة فى التقرير المقدم الى المخلس الاقتصادى والاجتمـاعى للامم المتحدة عن نشـاطه الحالى • وهـو المجلس الذى اعتبر جهازا اساسيا للأمم المتحدة فى قانونها النظامى وبادر المجلس بنفسه بمجهود لخلق استراتيجية عالمية





التنمية الاقتصادية · وقد بذل المجلس مجهودا شاقا لفترة زمنية طويلة خلال العشر السنوات الاولى للتنمية الاقتصادية للامم المتحدة وقد وضع المجلس هدفا قدره ٥٪ نموا فى مجمل الدخل القومى فى الدول النامية وخرج بنتائج من خبرته الاولى حملته على المضى قدما فى وضع برنامج للعشر السنوات الثانية للتنمية « للسبعينات · تلك الخطط الطموحة ـ التى رحبت بها الدول النامية ونظرت اليها حكومات الدول المتقدمة للغاية بشىء من التردد والسخرية ، تعطى حاصلا من التوصيات الى جميع أعضاء الامم المتحدة وتتيح المجال غالبا لسيل من الطلبات التى تنهال على الوكالات التابعة للامم المتحدة · بعض من التوصيات العامة للمجلس الاقتصادى والاجتماعى تحصل على تأييد أكثر ، بما لها من زيادة فى الهيبة ، من الجمعية العامة وبذلك لاقت فكرة برنامج العشر السنوات للتنمية ـ تأييدا لا اعتراض عليه من ممثلى أكثر من مائة حكومة ·

وعلى نقيض الاسلوب الكونى للجمعية العامة ومستشارها القانونى فان المجلس الاقتصادى والاجتماعى وحده يتبنى برامج تنمية معينة فى أكتوبر من ١١٠ دولة · وتتراوح تلك البرامج من مستشار واحد موجود فى مكان العمل لبضعة أسابيع الى عمليات مسح لمدة خمس سنوات تسبق الاستثمار يقوم بها عدد كبير من الموظفين المؤهلين · ويدخل فيها تدعيم لمعاهد تدريب فى التنمية الاقتصادية ودراسات فى موضوعات معينة · تشمل تلك البرامج الميدانية واحدا أو أكثر من الوكالات المتخصصة التى تختار وتزود الموظفين فى الميدان بالتعليمات الفنية الذين كان عددهم فى عام ١٩٦٧ـ ٦٩٠٠ خدموا ٤٥٠٠ سنوات/رجل (أى عدد الموظفين مضروبا فى عدد سنوات خدمة كل منهم فى الامم المتحدة) ، وجاء الخبراء من ١٠٤ دولة ، ثلثهم من الدول النامية التى كانت تحصل بنفسها على اعانة · وقد رأس تلك الأنشطة الميدانية ٩٠ ممثلا مقيما لبرنامج تنمية الامم المتحدة ·

ويسير جنبا الى جنب مع المشروعات الميدانية هذه ، وأحيانا يكون مرتبطا بها ، والتى يطلق عليها تعاون فنى، تلك البرامج التى تتاح عن طريق قروض من مجموعة البنك الدولى · فالبنك الدولى له عدد من الموظفين الميدانيين وكثيرا ما يرسل بعثات زائرة لمناقشة وعرض مشاكل التنمية الاقتصادية والتفتيش والرقابة على تقدم العمل بالنسبة للمشروعات التى تتبناها بدفع أموال قدرها ١٢ بليون دولار من القروض التى قدمت لخمسة وسبعين دولة معظمها نامية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية · وبالاضافة الى ذلك فقد استقر مستشارو صندوق النقد الدولى بصفة دائمة فى عدد من الدول لتقديم الاستشارة للحكومات عن مشكلات مرتبطة بالعملات الأجنبية وأعمال البنوك وبالطبع عن مشاكل تتعلق بادارة الاقتصاد بصفة عامة ·



يؤدى وجود هذا الهيكل المعقد فى التنظيم والنتائج المتفرقة لاجتماعاتها ولتوغل أنشطتها الميدانية بسرعة الى الفكرة القائمة بأن المعاهد الدولية يجب أن تؤثر على خطط التنمية للحكومة الاعضاء · وسوف يكون الغرض من هذا الفصل شرح هذا الاقتراح وتوضيح السبل التى تؤثر من خلالها المنظمات الدولية على الحكومة الاعضاء ·

(للموضوع بقية)

الثمانية الكبار فى مهنة المحاسبة

محمد الفيومى محمد
جامعة ويلز / المملكة المتحدة

نتيجة لتزايد الاستثمارات الأجنبية والاتجاه المستمر نحو تشجيعها ، فانه من المتوقع أن يتبع ذلك اهتمام المكاتب الدولية للمحاسبة بالبحث عن شركاء محليين أو بفتح فروع بمصر لمراجعة حسابات وتقديم الاستشارات للمستثمرين ولفروع الشركات الأجنبية ٠

● هذه المقالة تحاول أن تلقى الضوء على الثمانية الكبار – على المستوى الدولى – فى مهنة المحاسبة ، هادفا من وراء ذلك ايضاح قدرات وتطور كل منشأة محاسبية ، وذلك للاسترشاد بها حين ظهور علاقة مع أحد هذه المكاتب ٠

ظهرت أول المكاتب الدولية للمحاسبة فى أواخر القرن السابق حينما لحق محاسبو المملكة المتحدة بالاستثمارات الانجليزية بامريكا ٠ وبتطور المهنة ونموها على جانبى الأطلنطى ثم افتتاح فروع جديدة فى دول أخرى ٠ وكانت النتيجة تركز المهنة فى البلدان (امريكا وانجلترا) فى يد عدد محدود نسبيا من مكاتب المحاسبة والتى تم من بينها ظهور الثمانية الكبار :

- **أرثر اندرسون** Arthur Anderson
- **أرثر يونج** Arthur Young
- **كوبر اند ليبراند** Coopers & Lybrand
- **دليوتى ، هاسكنز انسلز** Deliotto, Haskins & Sells
- **بيت ، مارويك ، ميتشيل** Peat, Marwick, Mitchell
- **برايس ووتر هوس** Price Waterhouse
- **توش روس** Touche Ross
- **وينى ميراى ارنست أند ارنست** Whinney Murray Ernest & Ernest

وبالرغم من أن لجميعهم عمليات كبرى فى أمريكا حيث يراجعون ٩٠٪ من الشركات المسجلة بسوق الاوراق المالية بنيويورك ، الا أن ثلاثة فقط يمكن اعتبار أن مقرهم أمريكا وهم أرثر اندرسون وارثر يونج وتوش روس ٠ ولقد تكونت ست منشآت من الثمانية عن طريق انضمام ودمج المنشات المحاسبية الكبرى فى المملكة المتحدة والولايات المتحدة وهذه المنشآت هى كوبر أند ليبراند ، دليوت هسكين اند سلز ، بيت مارويك ميتشائيل ، ودينى ميراى أرنست أند ارنست ٠ بينما تعتبر برايس ووتر هوس – التى أسست فى المملكة المتحدة فى ١٨٥٠ وفتحت فرع لها بنيويورك فى ١٨٩٠ – أكثر المنشات انتشارا دوليا حاليا ٠

بعض من المنشآت الدولية كان لها ارتباط قديم بأوروبا فمنذ ١٩١١ ، ١٩١٦ على التوالى افتتح بيت مارويك ميتشائيل وبريس ووتر هوس مكاتب فى باريس ٠ وقبل ذلك اشترك مكتب هاسكين ولز التابع لدليوتى مع مكتب كبير بهولندا يسمى فان دين فى عام ١٩٠٥ ٠ وبعد الحرب العالمية الاولى افتتحت معظم المنشات الدولية للمحاسبة فروعا بأوربا وبعد الحرب العالمية الثانية أصبح لهذه المنشآت فروع بكل دول السوق الاوربية المشتركة ٠

وبالرغم من أن أهداف المكاتب الدولية للمحاسبة تتماثل الا أن طريقة تحقيق هذه الأهداف تختلف من مكتب لآخر ٠ توش روس على سبيل المثال فضل الاشتراك مع المكاتب المحلية بكل دولة اعتقادا بأن هذه الطريقة تؤدى مباشرة الى حصول على الخبرة المحلية فى شئون المعاملات التجارية والالتزامات الضريبية ٠٠ الخ ٠ فضلا عن أن المكاتب المحلية لها وسائل اتصال افضل بمصادر تمويل العملاء ، والسلطات الضريبية المحلية ٠

الى جانب مزايا الاشتراك مع المكاتب المحلية هنالك نقائص لهذا الاسلوب وذلك فيما يتعلق بالمستوى المهنى أو نوعية الرقابة المفروضة من المكتب الرئيسى على نشاط المكاتب المحلية ٠ أرثر اندرسون على سبيل المثال يفضل دائما انشاء فروع جديدة بدلا من الاشتراك مع المكاتب المحلية وذلك لضمان فرض رقابة محكمة الأداء والمحافظة على مستوى الدقة ٠

بالتزايد المستمر فى استثمارات الولايات المتحدة والمملكة المتحدة فى مصر فان المكاتب الدولية للمحاسبة ستهتم بتقديم خدماتها لفروع وعملاء الشركات الامريكية والبريطانية والتى يقومون بمراجعة حساباتهم المجمعة فى المركز الرئيسى ٠ معظم هذه المكاتب توظف محاسبين من السوق المحلى وتقدم لهم فرص الترقى للمستويات العليا ٠

الجزء التالى من المقالة سيوجه الى ملاحظات سريعة عن هذه المكاتب الدولية والبيانات مجمعة حتى عام ١٩٧٤

● أرثر أندرســون :

أسس المكتب فى الولايات المتحدة عام ١٩١٣ ومقره شيكاجو وهو يعتبر أحدث الثمانية الكبار فى المهنــة ٠ والتوســع الرئيسى فى هــذا المــكتب تم فى عام ١٩٥٠ واستمر حتى وقتنا الحاضر حيثيوظف ٠٠٠ر١٢ موظف موزعين على ٤٠ دولة ٠ هذا التوســع تم تحقيقــه عن طريق افتتاح فروع محلية بدلا من الاشتراك مع فروع قائمة اذ انه بهذه الطريقة يضمن المكتب تحقيق درجة عالية من الثبات ومستويات الأداء فى أى مكان بالعالم ٠

فى عام ١٩٧٣ كان أرثر أندرسون أول مكتبمحاسبة ينشر حساباته لموظفيه ولـ ٠٠٠ر٥٠ عميل ــ تبعه بعد ذلك فى عام١٩٧٤كلمن توش روس وبرايس ووترهوس٠ وفى عام ١٩٧٤ دعى ارثر اندرسون بواسطة الحــكومة الروسية لفتح مكتب فى موسكو وبالتــالى اصبح أول مــكتب محاســبى غــربى يؤســس مكتب فى روســـيا منــذ ١٩١٧ ٠

يقوم أرثر اندرسون بمراجعة حسابات أكثر من ٣٨٠ شركة مســجلة بســوق الأوراق المــالية بنيــويورك من أهمهم اى تى تى ، جنرال تليفون ، كرافتسكو ، تنكو ، أوكســيدنتال بترولبوم ، جــنرال ديناميــك ، ماركور ، يونيتد ايرين ، كومونولث اديسون ٠ وأتعابه الدوليــة يقدرانها ٣٠٠ مليوندولار موزعة كالآتى ٦٥٪ للمراجعة ٥ر١٧٪ اســتشارات ضريبيــة ، ٥ر١٧٪ استشـــارات أخرى ٠

● أرثر يونج :

أسس المــكتب فى شــيكاجو عام ١٨٩٤ بواســطة محاسب اسكتلندى واعتمد لدرجة كبيرة على محاسبين انجليز حتى عام ١٩٢٠ ٠ اندمج فى أرثر يونج عديد من المكاتب المحلية ففى عام ١٩١٧ اشترك مع مكتب بريطانى فى لندن يسمى برودز باترسون فى افتتاح مكتبباريس واندمج مع منشأة اســكتلندية فى عام ١٩٦٨ ليصبح اسم المكتب ارثر يونج ماكلاندموس ٠ وفى عام ١٩٤٤ انضم للمكتب المنشأة الكندية كلاركسون جوردون وبعد الحرب العالمية الثانية توسعت أكثر لتضم مكاتب فــى استراليا وجنوب افريقيا ٠

أرثر يونج تغير مركزها الرئيسى حاليا الى برمودا وله ما يقرب من ٢٠٠ مكتب فى ٦٠ دولة بها ٠٠٠ر١٠ موظف وله مكتب خدمات دولية بنيويورك ويدار مكتب ارثريونج بواسطة مجلس ادارة ممثل لاثنتى عشرة وحدة أساسية٠

أهم الشركات التى يراجعها : موبيل أويل ، وسترن اليكتريك ، أر ٠ سى ٠ ايه ٠ سويفت كونتنتال اويل ، لوكهيــد ، فيــلبس بترولبوم ، تكســترون ، أمريــكان ستاندرد ، أمريكان ايرلينز ، والمكتب يراجع ١٦٠ شركة مســجلة بسوق نيويورك وله ٣٧٠ شريكا وايراداته تزيد عن ١٠٠ مليون دولار ٦٦٪ منهــا ايرادات مراجعــة ، ١٧٪ استشارات ضريبية ، ١٧٪ استشارات أخرى ٠

● كوبر ولبيرانــــد :

المنشأة الدولية لكوبر وليبراند تعتبر مجمعا لعـــدد من المنشآت الموزعة بالعالم ، منها أربع منشآت أساسية مركزهم استراليا ، كندا ، المملكة المتحدة ، والولايات المتحدة ٠ وأقدمهم هى منشأة المملكة المتحــدة ، والتى كانت تعرف باسم اخوان كوبر وشركاهم والتى أسست عام ١٨٥٤ ٠ ومنــذ ذلك الوقت توسعت هــذه المنشأة سواء بادماج مكاتب قائمة أو بفتح مكاتب جديدة بمعظم دول الكومونولث وأوروبا ٠ فى عام ١٩٤٨ و ١٩٥٧ على التوالى دخلت فى اشــتراك مع المنشــأة الـكندية ماكدونالد كيرى وشركاهم (أسست عام ١٩٠٨) ومنشأة اخوان ليبراند روس ومونتجومرى (أسست عام١٨٩٨) والتىتم منها المنشأة المعروفةحاليا باسم كوبر وليبراند٠

المركز الرئيسى يقع فى نيويورك ولهــا ٢٨٧ مكتبــا موزعة على ٧٣ دولة ويعمل بها ما يقرب من ٠٠٠ر١٥ شريك وموظف ٠ وتراجع ٢٦٠ شركة مسجلة ببورصة نيويورك أهمهم فورد ، آت أند تى ، اتلانتيك رينشفيلد ، فيرستون ، شأويل ، امريكان كان ، سبراى راند ، الكواء كروجر ، بان أمريكا ٠ وايرادتها تزيد على ١٨٠ مليون دولار موزعة ٧٨٪ ايرادات مراجعة ، ١٧٪ استشارات ضريبية ، ٥٪ استشارات أخرى ٠

● ديليوتى ، هاسكينز وسلز)

أسست منشأة ديليوتى وشركاهم بلندن عام ١٨٤٥ بواسطة ويليام ولسن دليوتى ٠ اهتمت المنشأة بأعمال التصفية حتى صدور قانون الشركات عام ١٨٦٢ وفى النصف الاول من القرن الحالى توسعت المنشأة لدرجة كبيرة ، ففى عام ١٩٥٢ اشتركت مع هاسكينز وســلز (أسست عام ١٨٩٥ فى نيويورك) فى تكوين المنشــأة المعروفةحاليا باسم ديليوتى هاسكينز وساز ٠ وبعــد ذلك اندمجت فيها منشأة هارموند باند وشركاهم ٠

بعد الاندماج ، تعداد موظفى المنشأة ٥٠٠ر١١موظف و ٨٥٠ شريكا موزعين على ٢٠٠ مكتب فى ٤٢ دولة ٠ والمركز الرئيسى للمنشأة نيويورك وأهم الشركات الــتى تتعامل معها جنرال موتورز ، انترناشيونال هارفست ، نورث أمريكا روك ول ، كونتيننتال كان ، سوزرن باسيفك تى دابليو ايه ، باسيفك جاز واليكتريك ٠ وذلك ضــمن ٢٤٥ شركة مسجلة ببورصة نيويورك ٠ تقدر ايرادات المكتب بما يزيد على ١٧٠ مليون دولار ٧٠٪ من عمليات المراجعــة ، ٢٠ ٪ من الاســتشارات الضريبية ، ١٠ ٪ استشارات أخرى ٠

● **بيت مارويك ميشائيل :**

بدأت المنشأة المعروفة باسم بيت مارويك ومتشائيل أساسا بواسطة ريتشارد فلتشر فى أبردين عام ١٨٦٦ ثم التحق دبليو تى بيت بالمنشأة فى عام ١٨٧٠ وغير اسمها الى دبليو وتى بيت بعد أن أصبح الشريك المتحكم فيها فى عام ١٨٩١ . وفى عام ١٨٩٧ تم تأسيس مارويك ميتشائيل فى نيويورك بواسطة اثنين من المحاسبين الاسكتلنديين جيمس ماريك وروجر ميتشائيل . وبعد الحرب العالمية الاولى تم اجراء تحالف بين المنشأتين وفى ١٩٢٤ أصبحت المنشأة المندمجة معروفة باسم بيت ، ماريك ، ميتشائيل وشركاهم .

ويتم ادارة المنشأة عن طريق مجلس مكون من الشركاء الرئيسيين بكافة المكاتب وتحت رئاسة الشريك الرئيسى بمكتب المملكة المتحدة ومكتب الولايات المتحدة . وللمنشأة ما يقرب من ٣٠٠ مكتب فى ٦٠ دولة ، ويقدر عدد الموظفين بها بحوالى ١٧,٥٠٠ موظف ، ومركزها الرئيسى نيويورك وتراجع ٣٣٠ شركة مسجلة بسوق نيويورك وأهمهم جنرال اليكتريك ، سنجر ، كيروكسى ، شيزمانهاتن ، سيتيز سيرفس ، بياتريك فوودز . وتقدر ايراداتها بما يزيد على ٢٢٥ مليون دولار موزعة كالاتى ٦٥٪ من المراجعة ، ٢٠٪ من الاستشارات الضريبية ، ١٥٪ استشارات أخرى .

● **برايس ووتر هوس :**

أسست برايس ووتر هوس فى لندن عام ١٩٤٨ وافتتح أول مكتب خارجى لها عام ١٨٩٠ بنيويورك وفى عام ١٩١٦ تم افتتاح مكتب باريس ثم تلت ذلك مكاتب بمختلف بقاع العالم .

فى عام ١٩٤٦ تم تكوين منشأة برايس ووترهوس الدولية من اشتراك منشآت استراليا وكندا وأوروبا وجنوب أمريكا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة . وفى عام ١٩٧٣ تم دفعها خطوة أخرى الى الامام بتأسيس برايس ووتر هوس (بى . دبليو . اى) باشتراك مايزيد على ٨٠٠ شريك و ١٤٠٠ موظف فى ٢٣٠ مكتبا فى ٧٥ دولة . والمنشأة الجديدة (بى . دبليو . اى) تهتم بتنسيق العمل بين المنشآت المشتركة وتنظيم تبادل الموظفين المهنيين واعداد برامج التدريب والتنمية المهنية ، ونشر وتوزيع المطبوعات الفنية بين المنشآت . وهى تراجع ما يزيد على ٣٥٠ شركة مسجلة بسوق نيويورك وايراداتها تزيد على ٢٠٠ مليون دولار موزعة ٧٠ ٪ ايرادات مراجعة ، ١٨٪ استشارات ضريبية ، ١٢ ٪ استشارات أخرى . وأهم الشركات التى تراجعها : ستاندرد أويل (نيوجرسى) ، اى . بى . أم . ، جلف أويل ، يو . أس . ستيل ، وستينجهاوس ، ستاندرد أويل أوف كاليفورنيا ، شل دى بونت ، كونسوليداتد أديسون .

● **توش روس :**

توش روس بدأت أعمالها فى المملكة المتحدة فى عام ١٨٩٨ ، ونتيجة للزيارات المتعددة التى قام بها جورج توش للولايات المتحدة لأعمال تتعلق بالاستثمارات البريطانية المحتملة والقائمة فى الاوراق المالية والشركات الصناعية الامريكية تم تأسيس مكتب بنيويورك . وفى عام ١٩٥٩ تم تكوين مجموعة توش روس الدولية والمكونة من منشأة المحاسبة فى المملكة المتحدة وأمريكا وكندا . والمجموعة الدولية لها ما يقرب من ١٠٠٠ شريك ومراجع أول و ١٠,٠٠٠ موظف والمكتب التنفيذى الدولى ينسق بين انشطة المنشآت المحلية وتم تقسيم الأنشطة على شركاء رئيسيين لأقاليم افريقيا ، آسيا / باسفيك ، أوروبا وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبى . والمنشأة تراجع ما يزيد على ١٥٠ شركة مسجلة بسوق الاوراق المالية بنيويورك وأهمها : كرايزلر ، بوينج ، ليتون ، جرى هوند ، جول كو ، برو دينتال ، أمريكان موتورز . وايرادات المنشأة تزيد على ١٥٠ مليون دولار ٥٨٪ منها من مهنة المراجعة ، ٢٥ ٪ من الاستشارات الضريبية ، ١٧ ٪ استشارات أخرى .

● **وينى ميراى ارنست وأرنست :**

هذه الشركة هى المنشأة الدولية لمكتب وينى ميراى بالمملكة المتحدة وارنست وارنست بالولايات المتحدة ويرجع اشتراكهما معا الى عام ١٩٢٣ . تركز الشركة الدولية على تبادل الافكار والمعايير بين المنشآت المحلية وعلى تدريب وتبادل الموظفين . ومقرها كليفلاند حيث تراجع ٢٦٥ شركة مسجلة بسوق نيويورك أهمها ماكدونالد دوجلاس ، جلف أند وسترن ، كوكاكولا ، بانك أوف أمريكا ، ديببليك ستيل ، اشلاند أويل ، رينولدز ، تامكو ، لينج ، وسترن بان كوربوزيشن . ولها مكاتب بـ ٧٧ دولة وايراداتها بأمريكا تزيد على ٢٠٠ مليون دولار ، ٦٠ ٪ منها ايرادات مراجعة ، ٢٠٪ استشارات ضريبية ، ٢٠٪ استشارات أخرى .

● **المنشآت الاوربية والدولية التالين للثمانية الكبار :**

الى جانب الثمانية الكبار ، هنالك عديد من الشركات الاوربية والدولية التى تستحق الذكر وان كان بعضها ذا أهمية خاصة لاوروبا خاصة بعد تكوين السوق الاوربية المشتركة حيث ظهرت رغبة عامة بين هذه الدول

لتكوين بديل عن الثمانية الكبار · من أهم هذه المنشآت الاوربية :

● **بيندر دجكر أوتى (بى·دى·أو) :**

تم تأسيس هذه المنشأة عام ١٩٧٣ باشتراك ثلاثة مكاتب أوربيــة · بيندر هاملين أحــد المكاتب الرائدة بانجلترا ، دويتش دازنتريهاند أحــد أكبر عشرة مكاتب بألمانيا ، ودجكر آن دووربوس والتى تعتبر المنشاة الثالثة بهولندا · والمنشأة المشتركة لهــا فروع فى كل من الدنمارك وفرنسا ولكسمبرج وايطاليا وبلجيكا خلال مكتب دجكرآن ·

ويتم ادارة المجموعة عن طريق لجنة تنفيذية تجتمع شهريا · وللمنشآت الثلاثة ما يقرب من ٢٠٠ شريك وتوظف حوالى ٢٦٠٠ موظف · وسيبقى للمستقبل أن نرى ما اذا كانت المكاتب الثلاثة الرئيسية ستوافق على الاندماج الكامل فى المنشاة الدولية أم لا · وما اذا كانت المنشاة الدولية ستتفق مع مكتب سيدمان وسيدمان أحد أكبر المكاتب الامريكية خارج الثمانية الكبار وبالتــالى يصبح لهــا مراسلون فى كل مكان بالعالم ·

● **كليفلاند بيركوانز(فى·تى·دى·جى·) (ك·تى·دى):**

أسست هذه المنشأة فى عام ١٩٧٣ وهى تمتلك كل مقومات المنشأة الاوربية الحقيقية · وتكونت باشتراك ثلاثة مكاتب معروفة : كلينفلاند كراينوف أكبر منشـــأة فىهولندا ، بيركواندزباريونأحد العشرة الكبار بانجلترا ومكتب ترويهاند ثانى أكبر منشأة محاسبة فى المانيا · والمكتب الرئيسى (كى تى دى) مركزه بروكسل حيث يوجد ممثل دائم يعمل تحت توصية لجنة مكونة من ١٢ شريك مسؤولين عن تنسيق وتطوير المنشأة الجــديدة · وتخدم المنشأة الجديدة عملاءها من كافة مكاتب المنشآت المشتركة · وفى حالة وجود أكثر من شريك فى أحدالمدن فانه تم ادماج هذه المكاتب المحلية مما سهل من التنسيق بينهم · ويعمل بمنشأة كى تى دى ٤٤٠٠ شريك وموظف ولهــا ٧٥ مكتبا منتشرة حول العــالم ·

● **انترفيــوز :**

أسس هذا المكتب فى أواخر ١٩٦٠ كمنشأة أوربية للمحاسبة · وتكونت من اشتراك فيديوسيرا أكبر منشأة بفرنسا ، وموريت وليمبرج ثانى أكبر منشآت هولنــدا وترويريتا ايه جى أكبر منشآت المانيا والتى كانت مملوكة بواسطة الحكومة · وفى عام ١٩٧١ انضم اليهم جوزلين ليتون بنيت من المملكة المتحدة ويعمل بالمجموعة ما يقرب من ٤٥٠٠ شريك وموظف وعلى عكس المجموعات الاوربية الاخرى ليس من المتوقع أن تترك المنشآت المشتركة فى انترفيدز شخصياتهم المستقلة لغرض تكوين مؤسسة أوربية واحدة · ماكلينتوك لافرنتز : تتشابه هذه المنشأة مع بعض الثمانية الكبار من حيث دوليــة نشــاطها · وتكونت هذه المنشأة عام ١٩٦٥ من اشتراك طومسون ماكلينتوك منجلاسجو مع مين لافرنتز منالولايات المتحدة ثم انضم اليها بعد ذلك فى١٩٦٧ ريدل ستير من كندا وفى ١٩٧٣ بلر هاملبرج فان تيل من هولندا وهانوك دودورو ونيل من استراليا · والمنشأة الدولية تشترك مع منشآت وطنية فى كل من الدنمارك وفرنسا والمانيا وايرلنــدا وايطاليا حيث تحتفظ كل منهــا بشخصيتها المعنوية · ويعمل بالمنشأة الدولية ٤٥٠٠ شريك وموظف فى ١٧٠ مكتبا بـ ٣٠ دولة بالعالم ·

● **الكسندر جرانت تانسلى ويت :**

منشأة دولية أسست عام ١٩٦٩ بولسطة الكسندر جرانت من الولايات المتحدة وتانسلى ويت من انجلترا ومنذ ذلك الوقت دخلت المنشأة فى اشتراك مع مكاتب محلية فى عديد من الدول ·

خلاصــــة

هدفت هذه المقالة الى التعريف بأكبر مكاتب محاسبية بالعالم وذلك لتوقع تزايد نشاطهم بمصر نتيجة لتزايد الاستثمارات الاجنبية والتى يقومون بمراجعة حسابات المراكز الرئيسية للفروع الموجودة بمصر أو يقدمون لهــا استشارات دولية ·

مراجــع مرتبــطة :

1 — Gerhard G. Muller & Frederick D.S. Choi, An Introduction to Multinational Accounting, Prentice-Hall, 1978.

2 — Report for the council for 1963, The Accountant, April 25, 1964 PP. 527 - 534.

3 — A fat maverick stirs up the accounting profession, fortune Dec. 1970. PP. 97-103.

4 — Mary E. Murphy : Advanced Public Accounting practice, Irwing 1960. PP. 514.

سياسة التصنيع فى الخطة الخمسية الثانية

١٩٧٨ - ١٩٨٢

صلاح الدين مندور

لا شك أن هناك اتفاقا عاما على أن التصنيع ضرورة قومية ، كما أن استمرار عملية التنمية الصناعية يحمل فى أطوائه طريق التغلب على مشاكلها ذلك لان الصناعة عملية تراكمية النتائج • وعلى سبيل المثال فان العمل على توفير الكفاءة الادارية والفنية للصناعة وعلى زيادة لكفاءة الانتاجية يؤدى الى رفع مستويات الدخول • وهذا من شأنه أن يزيد الطلب على منتجات الصناعة وبالتالى يضعف من الاثار التى قد تترتب على ضيق نطاق سوق الاستهلاك المحلى ،فضلا عن أنه يؤدى الى رفع مستويات الادخار وبالتالى يوفر الاموال اللازمة للاستثمار باتباع سياسة اقتصادية سليمة كما أن اقامة أنواع معينة من الصناعات من شأنه تحسين الظروف الاقتصادية وتهيئة الفرص لقيام صناعات أخرى يخلق جوا ملائما لنموها وازدهارها بما لابد وأن يتوافر تدريجيا من خبرات ومهارات وخدمات مساعدة وغيرها وكذلك العمل على زيادة جودة المنتجات الصناعية بما يساهم فى تنفيذ أهداف التصدير ومن مزايا التصدير توسيع نطاق السوق الصناعية والاستفادة من المكاسب الاقتصادية التى تنتج من الحجم الانتاجى الكبير •



ولا ترتكز الدعاية القومية للبلاد المتقدمة صناعيا فقط على استعدادها المادى أو تكويناتها الراسمالية وانما ترتكز أساسا وقبل كل شىء على كنوز المعلومات والخبرات التى حصلت عليها من تجارب ومهارات أبنائها وقدرتهم على الاستفادة الواعية من ثورات العلم والمعرفة والخبرة بها بل أن للعامل الانسانى أهمية قصوى فى مجال التصنيع اذ يعتمد على الموارد البشرية وامكانيات توافرها بالقدر المطلوب ومن أنواع معينة ، ويتوقف الى حد كبير على سرعة التصنيع ونجاحه وشق طريقه •

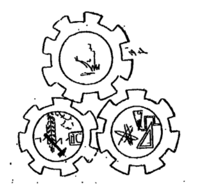
ومازالت الصناعة عندما تشعر بنقص شديد فى الخبرات الفنية والمعارف التكنولوجية وفى المنظمين والاداريين والعمال والمدربين من مختلف المستويات وهذا النقص من الممكن التغلب عليه بالتنسيق والتعاون الخلاق بين الجهات المشرفة على الصناعة والجهات المشرفة على التعليم وهيئات البحوث والتدريب •

ومن أهم السياسات التى يجب تنفيذها هى سياسة اصلاح النظم الادارية وأساليب العمل فى الصناعة حتى يتوفر لجميع المشتغلين فى هذا القطاع الحوافز اللازمة للعمل لزيادة الكفاية والانتاجية ويجب أيضا تطوير الاجهزة الاشرافية والادارية المتصلة بطريق مباشر أو غير مباشر بالصناعة لزيادة المرونة وتبسيط الاساليب وبسرعة البت فى اتخاذ الاجراءات وتقديم الخدمات •

- **استراتيجية الاستثمارات الصناعية :**

يجب أن تهدف جميع القرارات الاقتصادية الخاصة بالصناعة الى الحصول على اكبر عائد اقتصادى صاف للمجتمع عن كل جنيه مستثمر فى هذا القطاع •

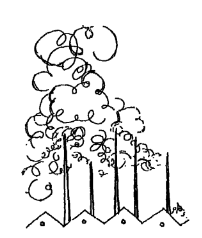
وأن سياسة الاحلال محل الواردات تكون خاطئة اذا اتبعت بدون الاخذ فى الاعتبارات التكاليف المترتبة وقيمة العائد الصافى ومن الاسف أنه حدث فى الماضى فى بعض الاحيان أن الفاقد كان كثيرا لاتباع مثل هذه السياسة •



وأن سياسة تشجيع الصادرات اذا اتبعت بدون اعتبار للتكاليف وبدون تقدير دقيق للعائد الصافى فستكون أيضا سياسة خاطئة ٠

ولذلك يجب أن تقتصر سياسة الاستثمارات الصناعية على تشجيع مشروعات الاحلال محل الواردات ومشروعات الصادرات التى يتوقع أن ينتج منها عائد اقتصادى ، اما من البداية وفى طول حياة المشروعات او بعد مدة قصيرة على شرط أن تكون الخسائر التى تحدث فى البداية اقل من العائد المتوقع فى المستقبل ٠

ومن أهم الحقائق الاقتصادية التى يجدر التركيز عليها هو أن معظم العمالة غير المدربة تعتبر قابلة للتداول ويمكن أن يكون لها عائد بالعملة الاجنبية ويستنتج من ذلك أن الموارد المحلية المستخدمة فى مشروعات الاحلال محل الواردات لها قيمة بالعملة الاجنبية ٠ ويجب أن يؤخذ فى الاعتبار عند تقدير الوفر فى العملة الاجنبية فى مشروعات الاحلال محل الواردات للقيمة المعادلة بالعملة الاجنبية لهذه الموارد المحلية٠



واذا كانت هذه المبادىء قد طبقت فى الماضى لكان مجال اختيار المشروعات قد تغير واستبعدت بعض المشروعات التى ترتب عليها خسائر كبيرة وتستثنى بعض المشروعات التى لها أهمية استراتيجية التى نفضل أن تنفذ حتى اذا لم ينتج منها عائد اقتصادى مباشر ــ ولكن هذه الحالات قليلة ــ ومن الخطأ أن مبررات شبه استراتيجية تطبق على عدد كبير من المشروعات لتبرير تنفيذها ٠

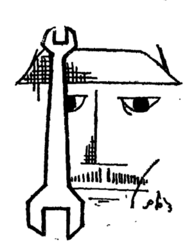
ومن جهة أخرى فتوجد حقيقة اقتصادية هامة ثابتة وهى انه من الممكن أن يحصل على عائد كبير من امكانيات الصناعة القائمة باستثمارات ذات حجم صغير نسبيا ولذلك فان الاولوية الاولى لاستراتيجية الاستثمارات الصناعية هى القيام بدراسات دقيقة لمشاكل الكفاءة التكنولوجية والاقتصادية ومشاكل الطاقة العاطلة فى المصانع القائمة واتخاذ جميع الاجراءات لاستغلال الطاقات والموارد والامكانيات المتاحة فى الصناعة القائمة ــ ويترتب على ذلك ما يلى :

١ ــ القيام بمشروعات الاحلال والتجديد والصيانة للآلات والمعدات والاجهزة فى المصانع القائمة ٠

٢ ــ استغلال الطاقة العاطلة فى جميع المصانع القائمة بعد تطبيق سياسات نوعية مصممة بدقة لازالة كافة الاختناقات المتسببة فى الطاقة العاطلة ٠

٣ ــ تحسين وتطوير الاساليب المطبقة حاليا فى الانتاج والتسويق والادارة وذلك لخفض العائد الحالى من المستلزمات المحلية والمستوردة ٠

٤ ــ الاستغلال الامثل للموارد الحالية المحلية للحصول على أكبر عائد منها ومثال ذلك استخدام الاقطان المصرية فى الصناعات التى تتلاءم فى نوعية التيلة ومن المؤسف له أن صناعة الغزل والنسيج الحديثة منذ انشائها عام ١٩٣٠ تستخدم أقطانا جيدة فى صناعة غزل ونسيج خشن ٠



٥ ــ تطوير وسائل الرقابة على مطابقة المواصفات وجودة الانتاج خاصة فى المصانع المختصة بالصادرات ٠

وهذه الاجراءات تتطلب استثمارات ومصروفات يحتمل أن تكون ذات حجم كبير ولكن من الافضل تنفيذ مثل هذه المشروعات نظرا لانها ستكون فى جميع الاحوال ضئيلة نسبيا عما اذا اتيحت وحدث جديد يماثله لهذه المشروعات ٠

تعطى الاولوية الثابتة للاهتمام بالمشروعات الجارى تنفيذها ،

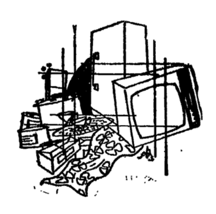
ومن ناحية المبدأ يجب أن تجرى الدراسات فى جميع المشروعات الجارى تنفيذها ويستبعد منها المشروعات التى ليس لها عائد اقتصادى بعد خصم الاستثمارات المنفذة من التكاليف الكلية للمشروعات ــ أما المشروعات التى يتبين منها أن لها عائدا سليما فتأخذ الاولوية عن المشروعات الجديدة ولكن اذا طبق هذا المبدأ على المشروعات

فانه سيترتب على ذلك اضرار وتأخير فى التنفيذ، ولذلك تستثنى من تطبيق هذا المبدأ المشروعات التى هى على وشك الانتهاء من التنفيذ .

وجدير بالذكر أنه يرد أحيانا مشروعات جارية ولكنها فى الحقيقة مشروعات جديدة حيث انها نفذت نسبة ضئيلة جدا من الاستثمار ولذلك يجدر اعتبارها مشروعات جديدة وأنها تحقق استثمارات فى دراسات وأبحاث وحتى فى بدء تنفيذ بعض المكونات الاخرى لا يكون مبررا كافيا لتنفيذ المشروع اذا ثبت عدم صلاحيته الاقتصادية .

والاولويات الثانية تعطى للمشروع الجدية مع تكرار أن التدقيق واتباع الأساليب العلمية السليمة فى دراسة واختيار المشروعات هى أساس التنمية الاقتصادية وهو الذى يسمح بالمشاركة العربية والاجنبية فى هذه المشروعات وهو شرط أساسى لتنفيذها نظرا لأن رأس المال المحلى الاجنبى اذ يعتبر من عوامل الانتاج النادرة نسبيا فى مصر وبالتالى يتعين توفيره مساهمة أو قرضا وأن النظرية التى تشير الى أن المكون الاجنبى لاستثمار المشروع هو الجانب المهم الذى يجب العمل على توفيره غير صحيح اذ يترتب على ذلك اهمال المكون المحلى حيث أن كلا من هذين الشقين المحلى والاجنبى للاستثمار متفق مع المكونات المادية للاستثمار وهذه المكونات عوامل انتاج نادرة اقتصاديا .

وفى دراسة المشروعات الجديدة تعتبر الكفاية فى استخدام الموارد الاقتصادية النادرة من أهم المعايير — ولكن ليس معنى ذلك أن تتجاهل الدراسة الاعتبارات الاخرى وهى اعتبارات توزيع الدخل والتوظيف والاعتبارات الاستراتيجية واعتبارات القطاعات الاقتصادية الاخرى . وفى حالة اتخاذ هذه الاعتبارات الاخرى فى الدراسات يجب اعتبار تقرير العبء الذى يحمل على الاقتصاد القومى نتيجة ذلك وفى حالة الاضطرار الى تنفيذ مشروعات تتضمن هذه الاعتبارات فانه الافضل أن يكون لدى الجهات الدراسات اللازمة .



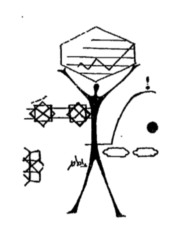
● سياسة تشجيع الصادرات :

الصادرات مصدر اضافة الى الدخل القومى بالاضافة الى أنها تؤدى الى عدة فوائد اقتصادية من أهمها جلب العملات الاجنبية اللازمة لاستيراد السلع الاستثمارية والاستهلاكية وغيرها اللازمة لتنمية البلاد ولكن من المهم الأخذ فى الاعتبار فى تقدير القيمة الصافية للصادرات كل ما يدخل فى انتاجها من عوامل الانتاج والمستلزمات وكذلك كل العائد والتكاليف غير المباشرة .

ومن جهة أخرى فان الصادرات تعمل على زيادة وتوسيع الاسواق نظرا لضيق حدود الاسواق المحلية لانخفاض العائد وقلة السكان — ولذلك يجب أن يتسع مجال الانتاج لاستيعاب أسواق كبيرة — ويرتبط زيادة حجم الانتاج نتيجة للصادرات التى قللت تكلفة الوحدة وبالتالى يشجع على زيادة الصادرات حيث تزداد القدرة على المنافسة . وهذا يؤدى الى تكرار الدورات من زيادة فى الصادرات ونقص فى التكلفة مما يترتب عليه عائد كبير للاقتصاد القومى .

وأخيرا فان الصادرات تعمل على تحسين وتطوير أساليب الانتاج فى الصناعة المحلية بسبب التنافس فى الاسواق العالمية .

ولهذه الأسباب فان تشجيع الصادرات الصناعية سياسة استراتيجية سليمة يترتب عليها زيادة الناتج القومى ويجب أن تتضمن هذه السياسة اعانات لمدة محدودة تسمح للمنتجات الصناعية أن تقف على قدميها وكذلك مساعدات نوعية للتسويق بالاضافة الى خفض التعريفة الجمركية أو استبعادها كلية بالنسبة للمستلزمات المستوردة الداخلة فى انتاج الصادرات .



وان تشجيع استثمارات أجنبية لمشروعات عالمية لديها خبرة فى الصادرات مكون أساسى لهذه الاستراتيجية .

صلاح الدين منـدور

موضـوع تسـجيلي

من وكالة نوفوستي

الذكرى الحادية والسـتون لثورة أكتوبر

الاتحـاد السـوفييتي خلال أعوام السـلطةالسوفييتية أرقام وحقائق

لقد كانت روسيا قبل الثورة من أكثر الدول الاوربية تخلفا ، كما كانت فى حقيقة الامر ، تابعا يزود الدول الرأسمالية المتطورة فى الغرب بالمواد الاولية • وعشية ثورة أكتوبر الاشـتراكية العظمى كانت روسـيا ، وهى الدولة التى تشغل ١٦٪ من مساحة العـالم أو سدسه • والتى كان عـدد سـكانها حـوالى ١٦٠ مليون نسـمة (أى ٢و٨٪ من سكان الكرة الأرضية) ، كانت تنتج ما يربو على ٤٪ بقليل من الانتاج الصناعى العالمى •

أن كادحى روسيا ، الذين أسقطوا فى أكتوبر ١٩١٧ سلطة الرأسماليين والاقطاعيين قد أسسوا أول دولة فى العالم غدت أداة لبناءالاشتراكية والشيوعية •وقد تمكنت شعوب البلاد خلال فترة تاريخية قصيرة من اجتيـاز طريق ، يعادل مئات السنين ، رغم أن حـوالى عشرين سنة من هذه المرحلة قد استنزفت فى صد هجمات أعداء الثورة ، وفى تضـميد الجروح التي خلفتهـا وراءهـا الحروب والتدخلات الاجنبية المسلحة •

وتحت قيادة الحزب الشـيوعى اللينينى أنجز كادحو الاتحاد السوفييتى بشكل كامل ، خطة بناء الاشتراكية ، التى شملت جميع المجـالات الرئيسية لحياة المجتمع • ان التصنيع الاشتراكى ، واشاعة التعاونية فى الزراعة، والثورة الثقافية ، والحل العادل للمسألة القومية •••• قد حولت البلاد الى دولة عظمى •

أن مقاييس الاقتصاد السوفييتي المعاصر تظهر على أفضل وجه فى أثناء المقارنة • فخلال يومين ونصف ، تقدم الصناعة الآن من المنتجات ما يعادل مجمل الانتاج الصناعى خلال عام ١٩١٣ الذى وصـل فيه اقتصـاد روسيا القيصرية الى قمة تطوره • وقد احتل الاتحـاد السوفييتى الان المركز الاول فى العالم بانتاج الحـديد الصلب ، والفولاذ ، والنفط ، وخامات الحديد والمنجنيز والكروم ، والفحم والاسمنت والجرارات ،وقاطرات الديزل ، والقاطرات الكهربائية ، والاسـمدة المعـدنية وكثير غيرهـا من انـواع المنتجـات الصـناعية • وفى نهاية ١٩٨٠ـأى فى نهاية الخطة الخمسية العاشرة سيتضاعف انتاج الصناعة مقارنة بعام ١٩١٣ بمقدار ١٧٨ ضعفا •

ويتحقق بنجاح كبير مشروع لينين لكهربة البلاد • فقد اجتاز الاتحاد السوفييتي الان حدود انتاج تريليون واحد كيلوواط ساعة من الطاقة الكهربائية فى السنة ، ويعتبر من أكبر دول العالم بانتاج الطاقة الكهربائية •

النهوض بالاقتصاد الزراعى

على أساس الخطة اللينينية التعاونية التى رسـمت الاتجاه العام فى سياسة الحزب الشـيوعى السـوفييتى الزراعية ، تم تحقيق المبدأ الجماعى الذى يوحـد بين المزارع الفلاحية الصغيرة المتبعثرة • وهـذا ، والحق يقال ، انعطاف ثورى تاريخى فى القرية عزز تحالف الطبيعة العـاملة والفلاحين ، وغير بصـورة جذرية ، النمط الاقتصادى الاجتماعى للانتاج الزراعى ، كمـا خلص الفلاحين الى الابد من الاستغلال والبؤس ، وفتح أمامهم الطريق الى السعادة والحياة الافضل •

ويكفى القول ، ان المنتوج الاجمالى للاقتصاد الزراعى قد نما فى الوقت الحاضر مقارنة بعام ١٩١٣ مقدار ٥ر٣ اضعاف • غير أن النتائج التى تم التوصل اليها ليست حدا نهائيا •فالحزب والدولة السوفييتية ، بتقريرهما لمسألة توفير المواد الغـذائية والمواد الاولية الزراعيـة للبلاد توفيرا أمينا ، يسـيران دائمـا على نهـج تعزيز القاعدة المـادية التكنيكية للكولخوزات والسوفخوزات، ويوسـعان من مقاييس اجراءات اسـتصلاح الاراضى وادخال الكيمياء اليها • وخلال الـ ١٢ سنة الاخيرة فقط تضاعف تزويد العمل الزراعى بالآلات والتقنية أكثر من مرتين • وعاما بعد عام ، يزداد حجم التوظيفات فى هذا الفرع من الاقتصاد • وتزيد حصتها فى حجم التوظيفات العام فى الخطة الخمسية العاشرة على ٢٧ ٪ •

وكل هـذا يسمح بتحقيق النهـوض المطـرد بالانتاج الزراعى • وقـد رسم الاجتماع الموسع للجنة المركزية للحزب الشيوعى السـوفييتى المنعقد فى تموز (يوليو) من العام الحالى ، رسم فى هذا المجال ، برنامجا واسعا من الاجراءات الشاملة التى لا تقتصر على الاقتصـاد الزراعى بصورة مباشرة فحسب ، بل وتشمل مجموعة كاملة من الفروع المتقاربة من الاقتصاد الوطنى •

الثورة الثقافية

لقدكان حوالى ثلاثة ارباع السـكان فى روسيا قبل الثورة أميين • كما أن شعوبا كثيرة من أسيا الوسطى ،

والشمال والاطراف الاخرى من الامبراطورية القيصرية كانت امية بشكل كامل ٠ وعلى سبيل المثال ، كان بين كل مائة شخص تتراوح أعمارهم بين ٩ ـ ٤٩ سنة اثنان فقط قادرين على القراءة والكتابة فى طاجيكستان وفى قرغيزيا ـ ثلاثة ، وفى أوزبكستان ـ أربعة ٠ وكان خمس الاطفال فقط تتوافر لديهم الفرصة لدخول المدارس ٠

ان الحزب الشيوعى والدولة السوفييتية قد أوجدا ظروفا اجتماعية واقتصادية ملائمة لتطور التعليم والثقافة لجميع شعوب الاتحاد السوفييتى ، ظروفا لم يعرف لها مثيل من قبل ٠ وقد توفرت لجميع مواطنى الاتحاد السوفييتى بصرف النظر عن الانتماء القومى الجنس والموقف من الدين ، والوضع المادى والاجتماعى ، حقوق متساوية فى الحصول على التعليم ٠ كما يضمن لهم جميعا حرية اختيار لغة التعليم ٠

وفى الوقت الحالى فان أكثر من ثلاثة أرباع العاملين فى الاقتصاد الوطنى السوفييتى يحوزون التعليم العالى والثانوى ٠

وفى الخطة الخمسية العاشرة سوف يجرى فى جميع أنحاء البلاد تحقيق الانتقال الى التعليم الثانوى الالزامى الشامل وقد خطط لان يتم بناء آلاف المدارس الجديدة العامة التى تستوعب ٧ ملايين تلميذ من بينهم ٥ر٤ مليون تلميذ فى الريف والقرى وذلك حتى مطلع عام ١٩٨٠ ، كما سيجرى اعداد ٦ر٩ مليون اختصاصى فى المعاهد والمدارس الصناعية المتوسطة ٠ وسيبلغ العدد العام للعاملين فى فروع الاقتصاد الوطنى من حملة الدبلومات أكثر من ٢٧ مليون نسمة ٠

أن الشعب السوفييتى يحق اعتباره الشعب الاكثر قراءة فى العالم ، والان تبلغ حصة كل أسرة فى الاتحاد السوفييتى بشكل متوسط ، أربع مطبوعات دورية ٠ ويصدر سنويا أكثر من ٨٥ ألفا من مختلف الكتب والمنشورات ٠ وقد بلغ مجموع عدد نسخها فى الاتحاد السوفيتى فى عام ١٩٧٧ فقط أكثر من ٨ر١ مليار نسخة ٠ ويبلغ العدد العام للمكتبات من مختلف الانواع على ٣٥٠ ألف مكتبة ، تضم مستودعاتها ٥ر٤ مليار نسخة ٠

ارتفاع مستوى معيشة الشعب السوفييتى

لقد تم القضاء فى الاتحاد السوفييتى منذ فترة طويلة والى الابد على تلك العيوب الملازمة للراسمالية كالبطالة، والبؤس والفقر ، والاضطهاد الاجتماعى ٠ والهدف الاسمى للاستراتيجية الاقتصادية للحزب الشيوعى والدولة السوفييتية هو النهوض الدائم بالمستوى المادى لحياة الشعب ومقارنته بمستوى ما قبل الثورة (١٩١٣) فان حجم الدخل القومى فى الاتحاد السوفييتى قد زاد ٦٥ ضعفا ، وبلغ عام ١٩٧٧ ما يعادل ٣٩٨ مليار روبل ٠

وعلى أساس نمو الدخل القومى يرتفع باستمرار الدخل الحقيقى للكادحين ـ وهو أهم مؤشر لمستواهم المعيشى ٠ وفى عام ١٩٧٦ مقارنة بعام ١٩٤٠ فقد نما هذا الدخل مقدار ٦ر٣ أضعاف بالنسبة لكل عامل أو مستخدم أو موظف ، وتضاعف ٦ مرات بالنسبة لكل عامل فى الكولخوز ٠

والجدير بالملاحظة ، انه الى جانب أجور العمل ـ وهو المصدر الاساسى لمداخل السكان الحقيقية ـ زادت زيادة كبيرة مدفوعات صناديق الاستهلاك الاجتماعية ٠ وقد نمت هذه الصناديق فى عام ١٩٧٧ مقارنة بمرحلة ماقبل الحرب (١٩٤٠) مقدار ٢٠ ضعفا ، وتنفق الدولة أموال هذا الصندوق على حاجات التعليم الوطنى ، ودفع المنح الدراسية للطلاب ، والاعانات المالية ، والرواتب التقاعدية ، وبطاقات الاستجمام فى المصحات ودور الاستجمام المجانية والمخفضة ، ونفقات الاطفال فى دور الحضانة ورياض الاطفال ٠

كما تنفق الدولة أموالا طائلة لتدابير رعاية صحة المواطنين السوفييت ٠ ويعمل حاليا فى الاتحاد السوفييتى ثلث جميع أطباء العالم ٠

ويشغل بناء المساكن التابعة للدولة مكانا بارزا فى تحسين ظروف حياة المواطنين السوفييت المعاشية ، وخلال أعوام السلطة السوفييتية زاد الاحتياطى السكنى داخل المدن فقط بمقدار ١١ ضعفا. وهنا لابد من أن نأخذ بعين الاعتبار أن أجور السكن لم ترتفع أبدا منذ عام ١٩٢٨ ، وهى أدنى أجور للسكن فى العالم ، ولا تزيد على ٣٪ من مداخيل أسرة العامل بشكل متوسط ٠ كما أن الدولة تأخذ على عاتقها ثلثى نفقات المساكن والمرافق (وهذا ما يشكل سنويا حوالى ٥ مليارات روبل) ٠

وفى الوقت الحالى حيث أقيم فى الاتحاد السوفييتى مجتمع اشتراكى متطور ، وحيث تتطور الاشتراكية على أساسها الخاص بها ، تنكشف بصورة أكمل يوما بعد يوم ، القوى الخلاقة للنظام الجديد ، ومزايا نمط الحياة الاشتراكى ، والكادحون يستثمرون بصورة متزايدة ثمار الانجازات الثورية العظيمة ٠ ليس ثمة مجتمع من المجتمعات التى عرفتها البشرية فى أى عصر من العصور قد حقق أو كان بامكانه أن يحقق ما حققته الاشتراكية بالنسبة للجماهير الشعبية ٠

(نوفوستى)

موضوع تسجيلي

من وكالة نوفوستي

دســـــتور الاشـــــتراكية المتطـــورة

مر عام على تلك اللحظة التاريخية التى صادق فيها السوفييت الاعلى للاتحاد السوفييتى بالاجماع على الدستور الجديد (القانون الاساسى) لاتحاد الجمهوريات السوفييتية ٠

ويلحظ اليوم بشكل خاص مايبديه الدستور الجديد من تأثير متعاظم فى تعميق الديمقراطية الاشتراكية وتوسيعها ٠ والدلالة على ذلك هى القوانين التى أقرتها الدورة التاسعة للسوفييت الاعلى للاتحاد السوفييتى ، قانون « مجلس وزراء الاتحاد السوفييتى » قانون « نظام عقد وتنفيذ وفسخ معاهدات الاتحاد السوفييتى الدولية » قانون « الانتخابات الى السوفييت الاعلى للاتحاد السوفييتى » ٠ وقد سنت هذه القوانين تمشيا مع قرارات المؤتمرين الرابع والعشرين والخامس والعشرين للحزب والاجتماعات الكاملة للجنة المركزية التى اعقبت المؤتمرين ومع الاسس الدستورية للدولة السوفييتية ومع تطور المجتمع السوفييتى فى مرحلة الاشتراكية المتطورة وهى تساعد على رفع نشاط الجماهير الابداعى وانجاز قضية بناء الشيوعية ٠

ولو رجعنا الى تاريخ الدساتير السوفييتية لا تضح لنا وضوحا تاما أن كل واحد منها مع احتفاظه بتوارث المبادىء والافكار الاساسية التى رسمها لينين والسمات المميزة للدساتير الاشتراكية الطراز ــ جاء ايذانا ببدء مرحلة جديدة فى تطوير الدولة السوفييتية والديمقراطية الاشتراكية ٠

وفضلا عن استيعاب مجمل التجربة الدستورية السابقة اغتنى الدستور السوفيتى لعام ١٩٧٧ بمضمون جديد ٠ فهو يثبت حقيقة بناء الاشتراكية المتطورة فى الاتحاد السوفييتى ونجاحات الشعب السوفييتى فى بناء المجتمع الجديد ومواصلة اجتذاب أوسع الجماهير الشعبية الى المساهمة فى ادارة الدولة والضمانات الاجتماعية ــ الاقتصادية المتينة لحقوق المواطنين السوفييت وحرياتهم الراسخة ٠

وأعلن الدستور السوفييتى بأن الشعب السوفييتى له كامل السلطة فقد نص على أن اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفييتية هو دولة اشتراكية للشعب بأسره تعبر عن مصالح العمال والفلاحين والمثقفين شغيلة جميع أمم البلد وأقوامه ٠

كل السلطة فى الاتحاد السوفييتى للشعب ٠

يمارس الشعب سلطة الدولة عن طريق سوفييتات نواب الشعب ٠٠٠ « والسوفييتات هى التجسد الاوفى للطابع الديمقراطى للدولة السوفييتية ٠ فلاجل اجراء الانتخابات الى السوفييتات المحلية بتشكيلها الحالى تم تشكيل أكثر من مليونى لجنة انتخابية شارك فى عملها مايربو على ٩ ملايين مواطن وشارك فى الانتخابات ٩٩٫٩٨ بالمائة من مجموع الناخبين أى كل سكان البلاد الراشدين عمليا ٠ وبلغ مجموع النواب الذين تم انتخابهم ٢٫٢٢٩٫٧٨٥ نائبا ٤٣٫٢ بالمائة منهم شيوعيون و ٥٦٫٨ بالمائة لا حزبيون ٤٢٫٣ بالمائة عمال و ٢٦٫١ بالمائة كولخوزيون ٠ ويدل هذا دلالة قاطعة على الطابع الشعبى العام للسوفييتات كما يعكس بدقة البنية الاجتماعية للمجتمع السوفييتى ٠ والتسمية الجديدة للسوفييتات سوفييتات نواب الشعب ــ عكست التجانس الاجتماعى المتنامى للمجتمع السوفييتى ونشوء رابطة تاريخية جديدة من البشر فى الاتحاد السوفييتى هى الشعب السوفييتى ٠

ويجرى التطوير اللاحق لنظام الاشتراكية المتطورة السياسى عن طريق رفع حلقات مهمة منه كالنقابات والكومسمول والتعاونيات والجماعات العاملة وماشابه٠ وتولى هذه المنظمات الاجتماعية أهمية كبيرة كما تتنامى أكثر فأكثر سمعتها وأهميتها فى حياة المجتمع حيث يثبت لها حق المساهمة فى حل المسائل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية وحق المبادرة التشريعية ٠ وينص الدستور السوفييتى على أن أساس النظام الاقتصادى للاتحاد السوفييتى هو الملكية الاشتراكية لوسائل الانتاج أى ملكية الدولة (ملكية الشعب بأسره) والملكية الكولخوزية التعاونية ٠

والدور البارز تمارسه ملكية الدولة باعتبارها ملكيا للشعب السوفييتى بأسره ٠ وتملك الدولة وحدها الارض وما فى بواطنها والمياه والغابات وما تشابه ٠٠٠ وتعود للدولة وسائل الانتاج الاساسية فى الصناعة والبناء والزراعة ووسائل النقل والمواصلات ــ وممتلكات مؤسسات التجارة ومؤسسات المرافق العامة وغيرها من المؤسسات التى تنظمها الدولة ومعظم المساكن فى المدن وكذلك الممتلكات الاخرى الضرورية لاجل تحقيق مهام الدولة ٠

ويرتكز اقتصاد الاشتراكية المتطورة على القوى الجبارة وعلى الصناعة المجهزة فنيا وعلى الزراعة الميكنة ٠ وقد مكن هذا الاتحاد السوفييتى عام ١٩٧٧ من انتاج خمس حجم الانتاج الصناعى العالمى فى حين كانت حصة روسيا ماقبل الثورة منه لاتزيد على ٤ بالمائة ٠ وفى غضون الاعوام الاربعين الاخيرة ازداد حجم

الانتاج الصناعى ٢٩ مرة • ونما تجهيز العمل بالطاقة فى القطاع الصناعى الى ثمانية أمثاله تقريبا وفى الزراعة الى أكثر من ١٥ ضعفا •

وطرأت تطورات عميقة فى البنية الاجتماعية للمجتمع السوفييتى فقد نمت الطبقة العاملة عدديا وتغيرت نوعيا • فاذا كانت عام ١٩٣٩ تشكل ٣٣٫٥ بالمائة من السكان فقد أصبحت عام ١٩٧٧ تشكل ٦١٫٦ بالمائة • هذا كما أن ٧٣٫٢ بالمائة من العمال هم فى الوقت الحاضر من ذوى التعليم العالى والثانوى (الكامل وغير الكامل) • واغتنت بشكل ملموس الخبرة السياسية للطبقة العاملة وارتفع مستوى وعيها ونشاطها الاجتماعى •

وتغير أيضا طابع العمل والوجه الاجتماعى لفلاحى الكولخوزات ومستواهم الثقافى مما قربهم كثيرا من مستوى الطبقة العاملة ، وتحيا الانتليجينسيا الشعبية وتمارس أعمالها بالتحام وثيق مع الطبقة العاملة وفلاحى الكولخوزات • وانجزت خطوة كبرى الى الامام لتخطى الفوارق الموجودة بين الريف والمدينة بين العمل الذهنى والعضلى ووفرت الظروف اللازمة للنهوض الملموس بالرخاء المادى والثقافة والتطور الشامل للمواطنين السوفييت •

وتتنامى باطراد الدخول الفعلية للسكان • ففى عام ١٩٧٧ ازدادت هذه الدخول مقارنة بعام ١٩٣٦ الى أكثر من خمسة أمثالها •

ويجرى فى واقع الحياة تنفيذ برنامج واسع للبناء السكنى والثقافى المعيشى • ففى عام ١٩٣٦ ادخل حيز الاستثمار فى البلاد ١٤٫٩ مليون متر مربع من المساحة العامة للدور السكنية • أما فى عام ١٩٧٧ فأكثر من ١١٠ مليونا وفى مدى العقد الاخير من السنين وحده حسن ١١٠ ملايين مواطن من ظروفهم السكنية •

وحققت نجاحات كبيرة فى مجال التعليم العام • ففى روسيا ماقبل الثورة كان حوالى ثلاثة أرباع السكان أميين أما اليوم فلا وجود للامية فى الاتحاد السوفييتى • ويتميز تطور الاشتراكية بتوسيع وتعمق حريات وحقوق المواطنين • والمقصود هنا هو تكوين شخصية الفرد القادرة على مضاعفة ثورات المجتمع الاشتراكى المادية والروحية والمساهمة عن حق ووعى فى ادارة شئون المجتمع والدولة • وهى مسألة عظيمة من حيث الابعاد لان المقصود فيها هم أفراد المجتمع السوفييتى كافة •

ويتضمن الدستور مجموعة واسعة من الحقوق التى تمس مقومات وأصول كل فرد من السكان وهذه الحقوق هى الحق فى العمل والراحة والرعاية الصحية والضمان الاجتماعى ونيل التعليم والاستفادة من منجزات الثقافة وحرية الابداع العلمى والتقنى والفنى علما بأن مضمون حقوق المواطنين ازداد عمقا فى حين أصبحت الضمانات المادية لهذه الحقوق أكثر متانة وشأنا • وجرى لاول مرة تضمين القانون الاساسى بنودا حول حقوق المواطنين فى المسكن والاختيار الحر للمهنة حسب ميول ومؤهلات كل فرد مع مراعاة متطلبات المجتمع وغيرها من الحقوق • وترفد حقوق المواطن السوفييتى فى المساهمة فى ادارة شئون المجتمع بضمانات اضافية •

وهذا كما تم توسيع وأغناء حقوق المواطنين السياسية • وتعود أهمية مبدئية لتثبيت حقوق المواطنين دستوريا فى الاسهام فى ادارة شئون الدولة والمجتمع وتقديم المقترحات الى المنظمات الاجتماعية وهيئات الدول بشأن تحسين نشاطها وانتقاد النواقص فى العمل •

ومن حيث مجمل الحريات الاجتماعية والسياسية والخبرات الاقتصادية والثقافية ومن حيث مخزونها المعنوى والخلقى فان الاتحاد السوفييتى يقدم لتطوير شخصية الفرد أكثر مما يقدمه أى بلد من بلدان رأس المال •

ويعتبر الدفاع عن منجزات الاشتراكية قانونا عاما للثورة الاشتراكية ولهذا حددت فى فصل « الدفاع عن الوطن الاشتراكى » المدرج لاول مرة بهذه الدقة مهمات القوات المسلحة المتمثلة السوفييتية باعتبارها تقف فى الصف الامامى / فى « الدفاع عن المكتسبات الاشتراكية وعن العمل السلمى للشعب السوفييتى وعن سيادة الدولة ووحدة أراضيها انشئت القوات المسلحة للاتحاد السوفييتى وأقرت الخدمة العسكرية الالزامية العامة •

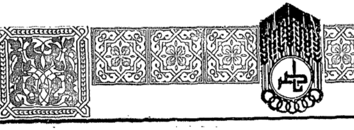
وواجب القوات المسلحة للاتحاد السوفييتى أمام الشعب هو الدفاع عن الوطن الاشتراكى دفاعا مضمونا والاستعداد الدائم للقتال بشكل يكفل الرد فورا على كل معتد » •

وثمة أهمية كبرى للمادة الواردة فى الدستور والتى تنص على أن « يطور الاتحاد السوفييتى ويعزز بوصفه جزءا من نظام الاشتراكية العالمى والاسرة الاشتراكية الصداقة والتعاون والتعاضد الرفاقى مع البلدان الاشتراكية على أساس مبدأ الامية الاشتراكية ويساهم بنشاط فى التكامل الاقتصادى والتقسيم الاشتراكى للعمل » •

ان القانون الاساسى الذى ثبت دستوريا بناء المجتمع الاشتراكى المتطور يحيا ويعمل ويفعل مفعوله ويتيقن المواطنون السوفييت حق اليقين من مدى التأثر الكبير المتعاظم فى تعميق وتوسيع الديمقراطية وفى كيان الدولة الذى يبديه التطبيق الثابت والهادف للدستور السوفييتى الجديد فى واقع الحياة •

وللدستور الاتحاد السوفييتى أهمية تاريخية عظمى • اذ أن هذه الوثيقة تعنى كنوز تجربة الاشتراكية العالمية وتعتبر مثالا ملهما لنضال الشغيلة التحررى فى العالم أجمع • والقانون الاساسى يدل بجلاء مرة أخرى على أن السياسة الخارجية المحبة للسلام تنبع من طبيعة النظام الاشراكى ذاتها •

نوفوستى











التأمين ..

مع الإشتراك فى الأرباح



دار يوسف كمال للطباعة
تليفون : ٨٢٣٥٧٨